Henrique Flory

colaboração
Fábio Diniz, Marcel Ferrada, Suely Fadul Villibor,
Gerson Luís Pomari e Luiz Marcello Pereira

Henrique Flory

colaboração
Fábio Diniz, Marcel Ferrada, Suely Fadul Villibor,
Gerson Luís Pomari e Luiz Marcello Pereira

São Paulo/2007

Direção Geral
Henrique Villibor Flory

Coordenação Editorial
Rodrigo Rojas

Diagramação e capa
Rodrigo Rojas

Ilustrações
Leonardo da Silva Costa

Revisão
Elêusis M. Camocardi

Colaboração
Fábio Diniz, Marcel Ferrada,
Suely Fadul Villibor, Gerson Luís
Pomari e Luiz Marcello Pereira

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
Acácio José Santa Rosa (CRB - 8/157)

E45

Emprego não cai do céu/Henrique Flory .../et al./
São Paulo: Arte & Ciência, 2005.
192 p.; 23 cm
Vários Autores
Bibliografia
ISBN - 978-85-61165-00-0
1. Empregabilidade. 2. Emprego - Preparação para conseguir. 3. Mercado de Trabalho - Acesso.
4. Trabalho e emprego - Condições para admissão. I. Flory, Henrique Villibor.
CDD - 658.306
- 331.128

Índices para catálogo sistemático

1. Empregabilidade: Preparação pessoal 658.306
2. Emprego: Qualificação e acesso 658.306
3. Trabalho e trabalhadores: Formação profissional 331.128

Editora Arte & Ciência
Rua dos Franceses, 91 – Morro dos Ingleses
São Paulo – SP - CEP 01329-010
Tel.: (011) 3284-8860
Na internet: http://www.arteciencia.com.br

Dedicatória

A Josefina Fadul Villibor e Elza Kaufman Flory *(in memoriam)*,

mulheres empreendedoras, que tiveram a coragem de ousar e enfrentar
o mercado de trabalho, numa época em que a
maioria das mulheres era confinada ao lar.

Sumário

Programa
Eu mereço
SUCESSO

Programa
Eu mereço
SUCESSO

Introdução

Quando uma pessoa reconhece a existência de um problema, dá o primeiro passo para conseguir resolvê-lo. É assim nas questões pessoais tanto quanto nas questões empresariais; funciona para o alcoólatra e para a empresa acomodada e inadequada para uma nova situação de mercado. Funciona, também, para quem pensa que conseguir um emprego é coisa para os outros, ou para depois, bem depois.

O problema existe e deve ser enfrentado agora. Só com este posicionamento, já deixa de ser problema e passa a ser desafio, o que é bem mais estimulante. A consciência de estarmos em um mundo competitivo e em constante mudança, que nos impelirá e ameaçará continuamente, é crucial para o desenvolvimento de uma atitude pró-ativa em relação a este mundo, e esta atitude fará com que as ameaças do mundo se transformem em oportunidades, desde que tenhamos sempre o controle da situação.

O pára-quedismo ensinou-me que nunca devemos entrar em pânico, em qualquer situação, pois sempre haverá tempo para passarmos pelas três fases:

1 – Identificar o problema

2 – Decidir o que fazer

3 – Agir

Você pode ter bastante tempo para cada uma destas fases, ou pode estar caindo a 210 km/h e ter apenas alguns segundos, mas, se atropelar as fases, provavelmente terá um resultado bem pior do que terá se conseguir manter a cabeça no lugar e identificar, decidir, agir com frieza e determinação, ações que estaremos comentando, constantemente, nos capítulos seguintes.

Estamos agora no momento da identificação. É pouco relevante se o leitor está cursando o Ensino Médio, não tem curso nenhum, está no curso superior ou acabou de ser demitido. A identificação da situação de cada um irá definir a velocidade com que as próximas fases deverão ser cobertas. Devemos todos passar por cada uma delas, mesmo que já as tenhamos conhecido antes, e devemos decidir e agir sobre cada uma delas. Esta é uma das grandes forças dessa obra.

Veremos nas próximas páginas como o livro se estrutura e como iremos, conjuntamente, evoluir, à medida que seus temas evoluem. Não vamos pular fases, mas o ritmo será rápido. Estaremos em queda livre enquanto os capítulos voam.

Boa Leitura.

1 Definições básicas

Antes de iniciarmos o salto estamos no solo, e alguns sinais devem ser conhecidos; se eu esticar dois dedos em "v", você deve esticar suas pernas, por exemplo. Da mesma forma, para nos entendermos rapidamente nos capítulos que virão, devemos estar sintonizados no significado de alguns termos e conceitos básicos que este estudo usará. Vamos a eles.

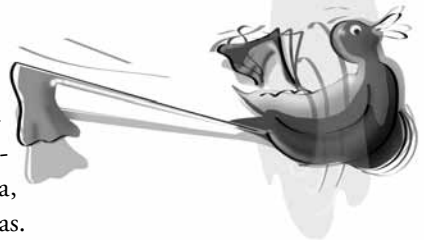
1.1 Profissão

É uma área de atuação em que a pessoa está capacitada a trabalhar. Profissão, portanto, designa um conjunto, muitas vezes definido pessoa a pessoa, de ocupações possíveis para aquele profissional.

A capacitação em uma profissão pode ser obtida por várias maneiras: através do estudo formal, da experiência profissional, da vivência e do compartilhamento de experiências, entre outros. Algumas profissões, porém, requerem autorização ou credenciamento específicos; as profissões de médico ou advogado, por exemplo, exigem o credenciamento no CRM ou na OAB para poderem ser legalmente exercidas.

As profissões de engenheiro, médico, aviador, ourives, pedreiro, são algumas que você pode escolher entre centenas de outras. Uma mesma pessoa pode ter mais de uma profissão, embora, como veremos, não é uma estratégia recomendada tentar ter muitas profissões diferentes. Assim como um pato, você pode acabar nadando mal, correndo mal e voando mal. Exercendo várias profissões você não conseguirá destacar-se em nenhuma delas.

1.2 Ocupação

Uma mesma profissão abre o leque para diversas ocupações, que definem, de uma forma mais específica, atividades efetivamente desempenhadas.

Um advogado, por exemplo, pode estar na advocacia civil ou criminal, ou mesmo na administração de um escritório. Um médico pode ser cirurgião plástico ou clínico, ou mesmo escrever livros sobre Medicina e viver de direitos autorais e palestras (neste caso, por exemplo, ele pode tanto se considerar um médico que escreve ou um escritor que estudou Medicina, demonstrando que estas definições são mais guias gerais e não blocos rígidos e definitivos).

Caberá a você, nas diversas auto-análises que fará durante a leitura deste livro e por toda a sua vida, perceber onde você estará se encaixando, pois essas definições devem ser auto-geradas, como veremos nos próximos capítulos.

1.3 Cursos "abertos"

A educação formal obriga-nos a fazer uma distinção aqui. Na escolha das profissões e dos cursos oferecidos pelo Ensino Superior você poderá escolher cursos mais "abertos" ou mais "focados".

Cursos como Direito ou Administração são considerados "abertos" por nós, pois não significam uma escolha restritiva dentro das opções de ocupações abertas por eles. Ao escolher essas profissões, você continuará podendo atuar em ocupações correlatas a quase qualquer área de trabalho.

Estes cursos apresentam a óbvia vantagem da flexibilidade de atuação, mas a desvantagem do grande número de concorrentes. É uma troca: você se expõe a uma desvantagem, mas, em contrapartida, ganha flexibilidade e tempo.

Outros exemplos são os cursos de Matemática e Letras; a partir deles, o profissional pode continuar desenvolvendo-se para um leque vastíssimo de ocupações e profissões.

1.4 Cursos "focados"

Já os cursos "focados", segundo nossa definição bem particular, exigem que você esteja mais decidido quanto à sua área de atuação e, muitas vezes exigem, também um investimento inicial maior, tanto em tempo quanto em dinheiro, mas, pelo seu próprio grau de especialização, apresentam para os profissionais formados um número menor de concorrentes e, geralmente, uma remuneração inicial maior.

Um exemplo típico dos cursos "focados" é a Medicina, que apresenta o maior tempo de graduação de todos os cursos oferecidos e, ainda, a necessidade adicional da residência e, em quase todos os casos, especializações adicionais para o início de carreira.

Ao se formar em Medicina você continuará podendo exercer ocupações administrativas, mas dificilmente, nessas ocupações, estará justificando todos os seus anos de estudo. Você terá mais chances se continuar focado em suas áreas específicas de escolha profissional.

O bacharel em Direito, por outro lado, pode começar sua vida profissional mais cedo e, a não ser que escolha especia-lizações restritivas, estará ambientado e em pleno uso de seus conhecimentos em qualquer atividade que esteja exercendo.

É claro que existem nuances nessas definições e que elas são, em muitos aspectos, difíceis de distinguir, mas deveremos usá-las em seus conceitos gerais nos próximos capítulos. Portanto deixamos o leitor ao menos pensando na existência de diferenças entre alguns cursos, na educação formal, que levam a diferentes profissões e leques de ocupações, apresentando diferenças em seus graus de "abertura do leque de ocupações", "tempo e investimento de maturação na profissão" e "remuneração inicial do entrante no mercado".

1.5 Carreira

A definição de carreira é mais fechada do que as anteriores, pois significa o conjunto de ocupações e profissões que você já desempenhou em sua vida, montando o corpo de experiências e responsabilidades pelas quais você já passou. A consciência de como você vê sua carreira é um dos indicativos de como você deve continuar o planejamento de sua vida e, dentro de sua vida, a continuidade de sua carreira.

Sua carreira pode passar por várias ocupações, o que é diferente de se acreditar ter várias profissões. Necessariamente uma carreira passa por trabalhos diversos, pois uma pessoa com uma única ocupação durante toda a vida não se desenvolveu, não enfrentou desafios, e a não ser que nesta ocupação a pessoa detenha algum tipo de garantia ou monopólio, será um forte candidato a um longo desemprego.

Por outro lado, uma carreira em que várias ocupações se sucederam demonstra que a pessoa procurou – ou teve de procurar – novos

desafios, indicando flexibilidade e esforço. Claro que, nesse contexto, estamos considerando pessoas cujas ocupações tiveram começo, meio e fim, com resultados e experiências palpáveis, e não aquele cuja "carreira" enumera ocupações por 60 ou 90 dias e demissões reiteradas durante o período de experiência.

1.6 Mercado

Para todos os significados deste livro, mercado será tanto o mercado de trabalho quanto o mercado consumidor, considerado de forma mais ampla ou mais subjetiva, de acordo com o que você, leitor, estiver planejando para sua vida.

Explicando melhor: este não é um livro apenas para se obter um emprego, apesar de que, com ele, você terá dicas e técnicas para tanto, aumentando em muito suas chances de conseguir um, se, e isto é o mais importante, conseguir um emprego for o seu alvo. Seu alvo poderá ser conquistar clientes, e este livro é válido também para esses objetivos. Portanto, para nós, mercado é o que você deseja que o deseje.

1.7 Emprego

Emprego é a condição de estar empregado, ou seja, se você está trabalhando para alguém, ou para você mesmo, ou para uma organização, ou para um público. Emprego, portanto, é uma função do mercado. Se existe mercado para você, e você está trabalhando para esse mercado (remunerado ou não), você está empregado.

A existência de mercado, porém, é sempre algo dinâmico. O mercado para sua especialidade, ocupação ou mesmo profissão pode estar encolhendo ou mesmo desaparecendo, e é importante constar que não mais existe emprego para sempre. Ele só estará lá enquanto seu mercado existir.

Todo emprego é temporário.

1.8 Empregabilidade

É exatamente o fato de todo emprego ser temporário que cria a necessidade de sempre estarmos pensando neste novo (não tão novo assim) conceito, a empregabilidade.

Segundo o *Houaiss,* empregabilidade é "qualidade do que ou de quem é empregável (Houaiss, 2001, p. 1128); possibilidade de ser empre-

gado". Para nós, será a qualidade de nos mantermos no mercado, sermos desejados pelos nossos alvos, coerentes com a nossa missão.

A empregabilidade, neste conceito, passa a depender das definições-chave deste livro, que são a missão de vida e a definição de um "alvo" para sua empregabilidade. Não basta "ser empregável", faz-se necessário ser empregável pelo mercado que você quer e também estar alinhado com o que você vê como os valores mais importantes de sua vida.

!

1.9 Missão de vida

Então o que significa "missão de vida"? É conquistar algo, estar em algum lugar, comprar alguma coisa? Não, claro que não. A definição de missão de vida é uma das decisões mais importantes que você tomará em toda a sua existência. E se a tomar de forma realmente profunda, você nunca mais vai mudá-la radicalmente; o máximo que vai acontecer são alterações menores, correções táticas que mantêm a mesma orientação estratégica. Procure dentro de si mesmo o que gostaria de realizar. Afaste o medo de sonhar alto. Não acredite em superstições e augúrios, não tema os obstáculos, procure antes conhecê-los para enfrentá-los.

"Sempre soube a importância da palavra empregabilidade, mas só depois de fazer o curso vi que é mais do que conseguir emprego, é ter condições de sucesso para toda a vida".

Fernando Arruda, graduando em Administração de Empresas pela ESAN-FEI.

A missão de vida deve ser inspiradora, elaborada de forma mais geral, para ser usada como um Norte nas decisões maiores de sua existência. Uma boa missão de vida é resumida em poucas palavras, mas mesmo assim, quando você a repete para si mesmo, sente que ela circula pelas suas veias, pulsa em seu peito, corre pela sua pele. Se foi feita de forma correta, você a sentirá como verdadeira. Procure pensar em atividades ou realizações que você tenha prazer, competência ou habilidade para desenvolver. Corra atrás de seus sonhos e procure conhecer possíveis dificuldades e obstáculos para melhor enfrentá-los.

Os autores desta obra, por exemplo, têm como missão de vida apoiar a formação do brasileiro através da Educação. Tanto faz que seja formação intelectual, cultural, profissional ou qualquer outra. Nós temos diferenças quanto às nossas atuações e definições mais específicas de missão, mas, em termos gerais, dedicamos nossas vidas e focamos nossas carreiras na Educação, contribuindo para a formação do brasileiro.

Ocasionalmente, porém, até mesmo a missão de vida pode ser radicalmente alterada. São casos raros, envolvendo invariavelmente um grande conflito e dilema existencial, e não iremos tratar desses tópicos no presente livro, mas quando ocorrem têm de ser enfrentados sem medo, com determinação e o máximo de frieza possível.

1.10 Alvo

"Proíba os augúrios e afaste as dúvidas supersticiosas. Então, até que a própria morte chegue, nenhuma calamidade deve ser temida." SUN TZU - *A Arte da Guerra*, p. 84.

Após a definição de uma missão, faz sentido definirmos o nosso alvo. Como veremos, definiremos, posteriormente, aonde não queremos estar, o que não aceitamos fazer e, por outro lado, o que nos trará maior retorno pessoal e qualidade de vida desejável, segundo nossos parâmetros, e assim definiremos nosso alvo.

Basicamente, portanto, a definição de alvo é o conjunto de restrições estabelecidas por nós, alinhado à nossa missão, que irá definir as atividades, formas de trabalho e mesmo as empresas em que gostaríamos e em que não gostaríamos – ou mesmo não aceitaríamos – trabalhar.

1.11 O conceito deste livro

A empregabilidade, depois de entendidas as definições acima, passa a ser redefinida segundo o conceito que irá, de agora em diante, permear todo o nosso texto e o livro em si.

"Empregabilidade é uma função de comunicação".

O que significa essa afirmação? Empregabilidade começa pelo conhecimento de si mesmo, suas forças e fraquezas, conhecimento de onde você quer chegar, quais serão os seus concorrentes, qual será o seu mercado e qual será o seu alvo. Após chegar a isso, significará comunicar-se consigo mesmo e com seu alvo.

Neste conceito, fazer um bom currículo, por exemplo, passa a ser uma ferramenta de comunicação, que só pode ser pensada após saber o que você é e como quer que o seu alvo o veja. Iremos ter, mais à frente, dicas de como construir um bom currículo, mas não sem antes construir bases sólidas do entendi-

mento do que somos e de onde queremos estar. Como já dissemos antes, identificar, decidir, e só então agir.

1.12 Análise da concorrência

Quais são os meus concorrentes? Quem tem a mesma missão escolhida por mim? Quem definiu os mesmos alvos? Quem mandou um currículo para a mesma empresa?

Dependendo do momento da análise, todos eles podem ser concorrentes, ou, em outro momento, apoiadores ou até mesmo aliados. Quando ambos estão procurando por um mercado (uma empresa específica com um responsável por recrutamento), fica claro que aquele é o meu competidor.

A identificação da concorrência servirá para verificar quais são os diferenciais daqueles que estão em situação igual à sua, quais os cursos, experiências, atitudes e armas que estão sendo usados. Onde você se diferencia? Quais são as oportunidades a serem exploradas? Onde estão as suas fraquezas e quais são as ameaças que devem ser afastadas?

1.13 Público

Partindo do seu alvo, que é uma definição bem específica, temos o mercado que você vê de forma mais ampla e, ainda mais amplo, o seu público. Ele envolve não só o alvo, não só o mercado, mas todas as pessoas, dentro ou fora de empresas, participando ou não da sua vida profissional, que são atingidas pelas suas ações. Sua mãe, por exemplo, provavelmente não faz parte do seu alvo, não está no seu mercado, mas está no seu público.

Algumas das suas ações, queira ou não, precisam ser pensadas tendo em mente como o seu público será atingido, como será o impacto delas nas pessoas que importam para sua vida pessoal, emocional e familiar.

1.14 O "Eu"

O "Eu" passará a ser o conjunto de conhecimentos sobre si mesmo, sua missão, seus valores e sua visão de alvo, mercado, público e concorrência. Em síntese, o "Eu" estrutura-se a partir de suas idéias,

baseadas em seu repertório sócio-cultural e em seu quadro de valores. É o que você é hoje. O "Eu" vai passar a ser um dos lados do pêndulo.

1.15 O "Outro"

Agora sim o alvo está presente e não é mais a sua visão do alvo, mas o próprio. Da mesma forma mercado, público, concorrência. É o "outro" que, muitas vezes, apresenta-se, na realidade, de forma bem diferente de como o víamos. Você tem sempre que estar consciente da possibilidade de distorção entre o real e o percebido, pois é este, exatamente, um dos grandes problemas da comunicação. A leitura dos acontecimentos, a compreensão do real varia de pessoa a pessoa. Cada um de nós interpreta a realidade à sua maneira.

1.16 Empregabilidade é uma função de comunicação

Voltando à definição do conceito principal deste livro, é preciso reiterar que a "empregabilidade é uma função de Comunicação". É exatamente o conhecimento do "Eu", do "Outro" e das interfaces da comunicação, dos riscos da distorção entre o real e o percebido, bem como do abismo entre o concebido e a execução, ou seja, das distorções das interfaces da comunicação, que compõem a espinha dorsal do livro.

1.17 O pêndulo e o círculo da empregabilidade

Desta forma chegamos ao pêndulo e ao círculo da empregabilidade, este dividido em quatro quadrantes. A melhoria das suas condições de empregabilidade irá sempre oscilar entre como você vê a situação e como o outro a vê, como você se modifica e como conseguir comunicar a mudança ao "Outro", sempre indo e vindo, oscilando em um círculo contínuo que sempre analisa o interno e depois comunica ao externo, até atingir o objetivo inicial e reiniciar o giro do círculo, voltando ao primeiro quadrante da empregabilidade.

Os quatro quadrantes da empregabilidade compõe um círculo, sempre oscilando entre o "Eu" e o "Outro", sempre em um crescendo:

1º quadrante: O autoconhecimento: Saber onde você está.

2º quadrante: Conhecer seu alvo: Saber onde você quer estar.

3º quadrante: A preparação: como você vai chegar.

4º quadrante: A comunicação: como você vai entrar.

Ao terminar o 4º quadrante, tudo começa novamente, pois o círculo estará girando continuamente, sempre crescendo, sermpre expandindo seus horizontes. O processo de construção de empregabilidade é o mesmo de crescimento pessoal, e de crescimento profissional: o círculo cresce, mas é sempre cíclico, oscilando sempre entre o "Eu" e o "Outro", iniciando novamente assim que termina. Para sempre você deverá se conhecer melhor, definir novos objetivos e metas, preparar-se para eles e para conquistá-los.

Assim construimos nossas vidas cumprindo as suas mais diversas etapas e atingindo as metas propostas em cada momento.

1.18 Boa leitura

Agora chega de definições. O tempo em terra acabou. Entramos no avião, corremos pela pista e estamos em procedimento de subida. É tempo de mentalizar, entender, recapitular e preparar-se. Em 15 minutos estaremos saltando.

2 Autoconhecimento

2.1 Olhando para dentro de si mesmo

A jornada pela conquista da empregabilidade deve começar, necessariamente, por uma viagem interior. Como você vê a si mesmo? Como reconhece o ponto de vida em que está agora? Qual é a sua consciência das suas limitações, dos seus potenciais e, tão importante quanto isso, das suas aspirações e desejos?

Nas próximas páginas apresentaremos exercícios específicos que podem ajudá-lo a se entender mais profundamente, bem como seu ambiente externo:

A-) Meus Pontos Fortes

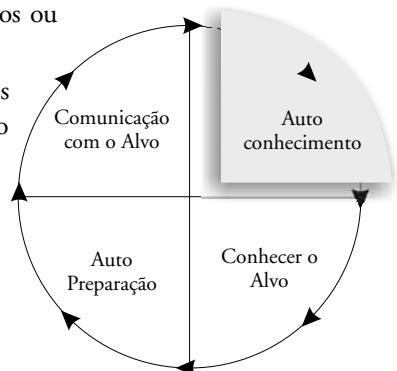
B-) Meus Pontos Fracos

C-) Oportunidades

D-) Ameaças

Primeiro, escreva em um papel, dedicando no máximo 5 minutos e 20 linhas para cada item, seus pontos fortes e fracos.

Depois, nos próximos cinco ou dez minutos, deixe explícito para você mesmo o que você vê como as oportunidades que o mundo hoje oferece a você, bem como quais são as ameaças que põe em risco a concretização dos seus sonhos ou mesmo a manutenção da sua vida atual.

Lembre-se que estes próximos itens dizem respeito a como **você** vê o mundo

exterior, e não como ele **é**. Esta é uma visão interna sua, que vai compor o seu autoconhecimento.

Guarde os resultados. Você acaba de pensar sobre si mesmo, mas ainda não se debruçou sobre outras questões importantíssimas. Voltaremos aos pontos fortes e fracos várias vezes.

2.2 Sua vida hoje

Como você se sente hoje? Está satisfeito com sua vida, suas perspectivas, com as pessoas que convivem com você, tanto na esfera pessoal quanto profissional (não se esqueça que, se você for estudante, sua esfera profissional é a escola ou a universidade), com seus rendimentos?

"Descobri que conhecer a si mesmo não é auto-ajuda; é sobrevivência". Silmara Satiko, aluna de Administração da UNISA.

Dedicando outros 5 minutos e 20 linhas no máximo, indique quais são os itens que você gostaria de ver modificados em sua vida.

Há ítens, em nossos pontos fracos, que podem ser encarados de frente, num esforço construtivo para modificá-los ou minimizá-los, configurando-se como um procedimento pró-ativo, no sentido de superarmos barreiras ou dificulades pessoais. Outros há, no entanto, que irão depender do auxílio de profissionais especializados, da freqüência a cursos de maior ou menor duração, dos treinamentos profissionais, da cooperação da família e dos amigos. Pense em todos. Alguns poderão ser modificados a curto prazo. Outros dependerão de maior tempo. Todos devem ser considerados e analisados. O homem é um ser em construção, a vida é um processo, o caminho de cada um se faz ao caminhar. Ter disponibilidade para se aperfeiçoar, ter a coragem de mudar quando é necessário e traçar novos caminhos e prioridades vai fazê-lo mais apto para vencer os desafios do dia a dia e a constuir uma carreira de sucesso.

E-) Itens a Mudar

2.3 Sua vida amanhã

Considere, agora, como ficariam seus pontos fortes e pontos fracos, após as mudanças que poderiam advir dos ítens que ralacionou na página anterior. Comece pelos que dependem só

de você. Acrescente aqueles que conseguirá através de cursos e treinamentos ao seu alcance, tanto financeira quanto intelectualmente. Considere, também, os outros que dependem de tempo e de estudos mais demorados e que podem ser conseguidos a longo prazo.

Escreva, nas páginas seguintes, como ficarão seus pontos fortes e fracos após as modificações pretendidas.

F-) Novos Pontos Fortes

G-) Novos Pontos Fracos

Se com a mudança dos itens você não perceber mais nenhum ponto fraco, volte a analisar seus pontos fortes e fracos de hoje e os itens a mudar. Priorize-os. Neste momento você precisa detectar quais seriam seus pontos fracos remanescentes, caso só possa trabalhar na modificação de poucos itens. Quais são os pontos fracos com que você deverá conviver após seus esforços de mudança?

Caso você já tenha uma idéia mais formada sobre seus pontos fortes, fracos e mudanças pretendidas, vamos encontrar sua missão.

2.4 Estabelecendo seus valores

Definir seus valores de vida constitui-se, de certa forma, como uma das tarefas preliminares para definir sua missão. Você pode inclusive definir valores sem ter ainda chegado a uma missão, e eles podem ser um grande auxílio para o seu entendimento do conceito.

Na definição dos valores algumas restrições quanto ao seu alvo começarão a ser feitas. Por exemplo, "não trabalharei para nada que ponha em risco a saúde dos outros" é um valor que já impedirá que queira trabalhar para a indústria do fumo. Se eventualmente acontecer uma proposta ou oportunidade, você terá que enfrentar uma "crise de valores", mas, podemos garantir, será melhor enfrentá-la com conhecimento de causa do que sofrer, terrivelmente com uma angústia indefinida enquanto analisa a proposta.

"Não farei nada ilegal" pode ser um valor seu, bem como "não farei nada ilegal nem que fira meu senso ético, em nenhuma circunstância". Veja bem, estes são valores muitas vezes tidos como naturais, mas na verda-

de não o são. Você deve decidir conscientemente respeitar a lei e a ética, e quaisquer outros valores que você defina como importantes para você.

"Não deixarei ninguém me passar a perna", por exemplo, pode ser um valor para você. E é neste instante que "não farei nada ilegal ou que fira meu senso ético" adquire importância em estar escrito e oficialmente definido: você tem de definir o quanto um será mais importante do que outro, você tem de pensar em cenários e imaginar-se respondendo a eles, para realmente definir seus valores. Eles devem ser sinceros, eles devem vir de dentro, eles serão a sua forma de se conhecer melhor, portanto não se engane nem responda "o que fica bonito na fita". É a você mesmo que estará tentando enganar.

Agora siga em frente e dedique 10 minutos, escrevendo em um papel uma lista, em ordem de importância, de 5 a 10 valores que irão pautar suas respostas frente aos acontecimentos durante sua vida. Dedique mais uns 10 minutos imaginando cenários de colisão entre um valor e outro, e entre fatos da vida e seus valores.

H-) Escreva seus Valores

2.5 Idoneidade

Você colocou a idoneidade como um dos seus valores? Se pararmos um pouco a viagem do autoconhecimento e pularmos para como o "outro" o vê, veremos um ponto crítico aqui: se para você idoneidade não for um valor, e se o seu alvo perceber isso, sua empregabilidade vai a zero no mesmo instante.

O que nós queremos dizer com isso? Não queremos, com este livro, indicar ou influenciar valores, mas alguns – ou melhor, a falta de alguns – vai prejudicar grandemente qualquer esforço de empregabilidade do leitor. Portanto, se idoneidade não for um valor importante para você, faça parecer que é. Mesmo que você vá trabalhar para mafiosos, se eles acharem que você quer ou vai tentar passar a perna neles, estará em maus lençóis.

2.6 Você faz trabalho voluntário?

Se está em uma universidade, você apóia as atividades de extensão comunitária? Você ajuda alguma pessoa ou família em dificuldade,

ou trabalha em algum tipo de atividade de assistência, educação ou saúde? O que isto tem a ver com empregabilidade?

Simples, se você participa, entenda o porquê. Pense a respeito. Se não participa, pense também. Será que pode valer a pena participar de alguma ação como esta?

Acreditamos que sim, e o processo de pensar sobre o assunto faz parte do autoconhecimento, mesmo que você decida não fazer nada, ou mesmo que decida fazer e se descubra, daqui a três meses, sem ter feito coisa nenhuma. Você estará se conhecendo melhor, e este conhecimento deverá ser usado quando estiver planejando sua empregabilidade.

Saltando novamente para aspectos práticos da empregabilidade, atividades assistenciais e trabalho voluntário pegam muito bem em um currículo, em uma entrevista e, em geral, em quase todo o grupo de pessoas em que você esteja querendo ser aceito. Mais do que só "fazer o bem", estas podem ser ferramentas para aumentar sua empregabilidade.

2.7 Espírito de equipe e sociabilidade

Você se integra fácilmente em um grupo novo? Tem dificuldades em aceitar os defeitos dos outros, prefere fazer um trabalho sozinho a ter de explicar alguma coisa para alguém? Reflita sobre como você se sai quando precisa trabalhar em grupo, e lembre-se: para muitas das decisões que tomar daqui para frente, habilidades em equipe deverão ser necessárias. Pense o quanto você estará disposto a modificar suas atuais características sociais e de espírito de equipe.

2.8 Encare seus medos

Existem vários outros itens que podemos trabalhar com você, mas o mais importante agora é você aprender a fazer sozinho(a). Portanto, dedique mais cinco minutos e responda: quais são seus cinco maiores medos?

Neste momento, sinta-se livre para escrever sobre qualquer medo. Estamos aqui tentando abrir a mente, para chegar ao autoconhecimento. Um dos autores deste livro, por exemplo, sempre teve medo de altura, particularmente achava inconcebível a idéia de saltar de pára-quedas. O seu desafio para escrever este livro foi exatamente praticar pára-

quedismo. Ao encarar um medo, ao mostrar a determinação e disciplina em fazer o curso de pára-quedismo, controlar suas emoções e saltar, pôde aprender os ensinamentos que o tornaram mais confiante para enfrentar outros desafios em sua vida.

Você tem medo de falar em público? Faça um curso, peça ajuda de amigos verdadeiros e treine com uma platéia "amiga", antes de encarar uma sala de aula ou uma grande platéia.

Cada medo vencido o tornará mais forte. Cada desafio ultrapassado lhe dará mais confiança. Cada habilidade conquistada lhe trará mais oportunidades. Desta forma você estará continuamente melhorando sua empregabilidade, conhecendo-se melhor, expandindo seus horizontes e ultrapassando seus limites.

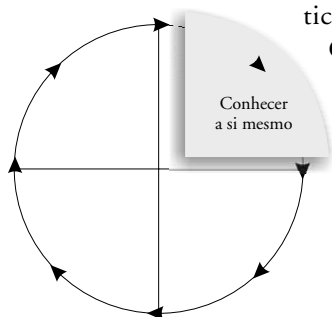
I-) Escreva seus Medos

2.9 Assuma seus sonhos

Da mesma forma que encarou seus medos, olhe para dentro de você mesmo(a) e, nos próximos cinco minutos, escreva quais são seus grandes sonhos de realização. Comparando-os com sua missão e valores, entenda-os melhor, classifique-os e liste-os novamente.

Quais são seus sonhos? Pense em curto, médio e longo prazos. Os próximos doze meses, os próximos três anos e além dos cinco anos. Pense o que você quer realizar do mais profundo ao mais simples. Escreva-os. Assuma seus sonhos.

Um dos autores deste livro tinha o sonho de velejar, de ver e contemplar longamente o oceano sem fim, de atravessar o Atlântico em um barco a vela, assim como Cristóvão Colombo o fez um dia. Este era um sonho que muito julgavam irrealizável, mas que se provou tão fácil como estar no lugar certo e pedir carona.

Outros sonhos deverão levar toda uma vida para se tornarem realidade, e muitos nunca verão a luz do sol. Esta é a idéia dos sonhos. Alguns vão existir por toda uma vida e não vão germinar nunca.

Mas é só sonhando, e assumindo seus sonhos, que você poderá chegar ao menos perto de realizá-los. O limite das suas realizações é definido por sua coragem de sonhar. Nunca se esqueça disto ao abanar a cabeça e pensar “isto é impossível”.

A lista dos seus sonhos irá ajudá-lo(a) a se conhecer melhor. Ao terminá-la, volte ao início deste capítulo e reveja tudo o que você já escreveu. Reveja suas definições, suas autocríticas, suas características, seus medos e seus sonhos.

Você estará pronto para seguir em frente.

J-) Escreva seus Sonhos

2.10 Definindo sua missão de vida

Definir sua missão de vida é uma tarefa extremamente complexa, e não será o escopo deste livro. O que faremos, neste momento, é indicar procedimentos básicos que poderão ajudá-lo nesta definição.

Em primeiro lugar, caso você não tenha a mínima idéia de como seguir nesta definição, não se desespere. Defina uma “missão interina”, que deverá servir enquanto você lê o livro e aprofunda-se no conhecimento de si mesmo e das suas opções.

“Quero ganhar muito dinheiro” pode ser uma missão? Bem, você pode tentar, mas provavelmente vai acabar concluindo que é uma missão um tanto vazia. Todos nós queremos ganhar muito dinheiro, acreditando que o dinheiro possa ser uma medida para o nosso sucesso, para a aceitação das nossas idéias, propostas e posturas. Mas, nem por isso temos “ganhar dinheiro” como missão.

O que pode acontecer com a pessoa que grava a ferro quente, bem dentro da massa encefálica, o “quero ganhar muito dinheiro”? Primeiro, que a satisfação pode não vir nunca; o “muito dinheiro” estende-se até o infinito e a missão deixa de ser uma bússola para ser um chicote. Segundo, que é uma definição que, para ajudá-lo a tomar decisões estratégicas e de longo prazo sobre a sua vida, não tem muito efeito. Se você for realmente bom e souber aproveitar as oportunidades que aparecerem, poderá ganhar muito dinheiro em quase toda profissão e ocupação. Portanto, esta não parece ser uma definição de

missão que possa ser muito útil ou benéfica. Caso, mesmo assim, você queira tentar, vá em frente.

"Serei o melhor cirurgião plástico especializado em próteses mamárias do país." Se tentar utilizar missões específicas e detalhadas, que lhe proporcionem uma projeção de cenário futuro onde você se vê feliz e satisfeito, provavelmente você será obrigado a modificar sua missão várias vezes durante sua vida, o que indicará que a missão não era, na verdade, uma missão, mas talvez uma meta ou objetivo de vida, o que é bem diferente.

Digamos que, no meio do caminho para completar sua missão, você receba uma proposta para trabalhar com cirurgia de rosto e nariz. Você vai deixar de analisar a proposta porque "sua missão é outra"? Ou surja a oportunidade de abrir uma clínica mais geral, com grandes chances de expansão, onde seu trabalho possa ser ainda mais reconhecido e remunerado?

Talvez uma definição de missão como "trabalhar com o senso estético das pessoas com relação aos seus corpos, sendo reconhecido como um dos melhores nas áreas em que decidir atuar" seja uma definição melhor, mais abrangente, caso você já seja, ou saiba que certamente quer ser, um cirurgião plástico. Longe de ser só uma brincadeira com palavras, esta é uma tentativa de criar para si mesmo um Norte, uma bússola para guiá-lo(a) nas decisões futuras.

E uma missão tipo "quero ajudar as pessoas"? Esta é uma definição que pode servir como missão para a Madre Teresa de Calcutá, mas que, pelo seu aspecto generalista demais, acaba não ajudando quase ninguém, enquanto definição de missão.

Sendo sincero, mesmo alguém que queira "ganhar muito dinheiro" pode ajudar muitas pessoas no processo. Com certeza, um cirurgião plástico, como qualquer missão de vida, pode englobar e ser englobado por "ajudar as pessoas". Como veremos a seguir, este pode ser considerado um dos valores de vida que você decida seguir, mas não deve ser visto como sua missão.

Então como definir minha missão de vida? Bom, esta será uma das definições fundamentais de sua vida. Teremos um próximo livro que tratará especificamente da definição de missão, valores e o "Planejamento Estratégico" da sua vida pessoal. No escopo deste livro, po-

rém, vamos considerar que você está "em processo de definição" de sua missão e que usará aquela que você vê como mais firme, mais sincera para com você mesmo, como sua "missão interina" enquanto trabalha a sua empregabilidade e o seu sucesso profissional.

A definição de missão é realmente um dos trabalhos mais complexos e profundos de sua vida e, enquanto algumas pessoas o fazem com facilidade e naturalidade, para outras este será um processo longo e, infelizmente, algumas vezes infrutífero. As causas do fracasso geralmente são falta de esforço, falta de vontade ou medo de se chegar ao autoconhecimento e, por fim, uma real incapacidade de se chegar a um entendimento mais complexo sobre a vida. Acreditamos que, só pelo fato de estar lendo este livro, você esteja dentro do grupo que tem plenas condições se vir a conseguir esse entendimento; portanto, esforço e perseverança serão bem recompensados.

K-) Escreva sua Missão

2.11 Testes vocacionais e profissionais

Neste momento pode-se revelar útil fazer, ou mesmo refazer, um teste vocacional, com ajuda externa. Várias empresas e organizações podem ajudá-lo(a) nessa questão.

A USP em São Paulo, e a UNESP e a UNICAMP no interior — (Assis, Bauru, Botucatu e Campinas, por exemplo) oferecem serviços gratuitos de orientação vocacional para interessados. Várias outras universidades também possuem serviços gratuitos onde psicólogos e estudantes de psicologia aplicam testes vocacionais em quaisquer interessados. A sistemática é completa e abrangente, tornando-se útil na passagem do conhecimento de si mesmo para o conhecimento mais específico de vocações e profissões.

Uma outra opção é procurar clínicas particulares de psicologia ou centros de formação e seleção profissional que poderão aplicar testes vocacionais, cujos resultados podem auxi-liá-lo muito nas escolhas a serem feitas.

Esta atividade será fundamental quando estivermos discutindo o terceiro quadrante do círculo da empregabilidade, a preparação, mas você pode antecipá-la e utilizá-la como mais um item de reflexão sobre o autocohecimento.

2.12 Alguns testes e exercícios que você mesmo pode fazer agora

Você já tentou verificar se a imagem que tem de si mesmo é coerente com a imagem que os outros têm de você? De nada adianta considerar-se um moreno alto, bonito e sensual, se as pessoas o vêem como um mala, pegajoso e vazio. Elas vão tratá-lo como elas o vêem e não como você se vê.

Qual é o impacto que você causa nas pessoas? Você tem consciência de como sua imagem está sendo recebida pelas pessoas? Elas gostam mesmo de você ou têm interesse pelo que você vale em dinheiro, trabalho, amigos importantes e influentes? Ou você é valorizado por seu caráter, humor e lealdade?

A sua imagem subjetiva, ou seja, o que você pensa a seu respeito, deve ser igual ou estar próxima da sua imagem social, que é como as pessoas o(a) percebem. A soma das imagens subjetiva e social resulta na imagem real. Agora vamos propor um exercício para ajudá-lo a não se subestimar nem a se superestimar, mas tentar avaliar racionalmente suas potencialidades e habilidades.

2.12.1 Os quadrantes do autoconhecimento

Nada melhor do que você para falar de si mesmo: lembre-se de que, no filme da sua vida, você é o diretor(a), produtor(a) e ator(atriz) principal. Ninguém melhor do que você para saber do que gosta ou não gosta, o que o faz bem e o que o(a) magoa, o que quer e o que não quer.

Dedique os próximos 20 minutos para preencher, da forma mais completa possível, os quadrantes com as seguintes perguntas:

L-) Escreva seus Quadrantes

O que você gosta e faz 1	O que você gosta e não faz 2
3 O que você não gosta e faz	4 O que você não gosta e não faz

Se você tiver dificuldade em preencher o quadro 1 provavelmente estará sofrendo ou se violentando em não dar vazão aos seus desejos e preferências. Neste caso, você deverá trabalhar melhor sua auto-estima.

Por outro lado, se você tiver facilidade para preencher o quadro 1 e este se constituir como o mais acentuado de todos, então "você faz o que gosta", o que é um sinal de respeito consigo mesmo, permitindo-lhe sua realização.

No quadro 2, temos "o que você gosta e não faz". Nem sempre é possível atendermos nossos desejos de querer fazer as coisas que gostamos, pois podem não estar sob o nosso controle, dependendo de outras pessoas ou de cenários específicos para se realizar. Por exemplo, se você gosta de correr todos os dias, mas por falta de tempo acabou abdicando da atividade esportiva, sabe que precisará organizar melhor o seu tempo para poder se permitir fazer o que você gosta (no caso, as corridas). Desta forma o problema está contextualizado e não causará tanto sofrimento.

Porém, se não há nenhum impedimento para realizar o que deseja e mesmo assim não o faz pode-se pensar em descrença em si mesmo, baixa auto-estima, medo, insegurança ou até mesmo falta de força interna que o(a) movimentará na direção do que quer.

No terceiro quadro temos "o que você não gosta e faz" e podemos indagar: o que leva uma pessoa a fazer o que não gosta? Talvez um mal necessário (para ter alguma coisa eu tenho que passar por isso), e aí o desejo de conseguir algo estará diretamente ligado à vontade de usufruir. Usando a imagem de uma criança durante sua refeição, diríamos que o desprazer de comer aquele prato de que não gosta deve ser menor do que o prazer de saborear o sorvete prometido após a refeição. É o que chamamos de relação custo x benefício.

Se não estiver inserido no contexto anterior, isto pode ser um indicativo de que você não gosta de si mesmo e não se permite ter prazer em fazer o que gosta, por culpa ou medo. Acredite, existem pessoas que não se permitem ser felizes por acharem que não têm o direito de sê-lo, enquanto existem tantos outros sofrendo por aí. Analise bem os resultados deste quadrante, pois você pode ser uma destas pessoas.

No quarto e último quadro temos "o que você não gosta e não faz". Se esta lista for extensa, há necessidade de rever alguns aspectos e identificar o que leva você a desconsiderar uma série de coisas: em um extremo temos o medo de arriscar e em outro a descoberta de que você é extremamente chato e não gosta de nada. Esta atitude precisará ser trabalhada e modificada, pois mesmo sendo uma pessoa que se respeita a extremos e não se violenta nunca fazendo o que não gosta, você não gosta de tanta coisa e de tanta gente que acabará não conseguindo fazer nada nem com ninguém.

Após ter completado o exercício, vamos seguir descobrindo quais são as características mais marcantes de sua personalidade.

2.12.2 As cinco características marcantes da sua personalidade

Escolha cinco características marcantes de sua personalidade. Note bem, não valem características físicas, apenas psicológicas. Destas cinco, escolha a mais relevante, sob o seu ponto de vista.

Agora pergunte a três amigos, colegas ou pessoas próximas a você se eles tivessem que o definir quais seriam as cinco características mais importantes e, dentro delas, qual seria a mais importante de todas. Compare com as suas próprias escolhas.

Houve afinidade entre as percepções? Se a resposta é sim, ótimo, mas se não, ouse e pergunte abertamente para os colegas por que acham isso a seu respeito e o que fez no passado para que eles tivessem esta impressão. Você provavelmente se surpreenderá com os resultados, mas os amigos, certamente, vão ajudá-lo no processo de autoconhecimento e crescimento que estamos realizando em conjunto.

Tenha sempre em mente que somos seres em superação, ou seja, estamos aqui para o nosso desenvolvimento. Assim, dependendo de como interagimos com o meio é que estabeleceremos o ritmo e a direção do nosso crescimento e desenvolvimento.

M-) Escreva suas Características de Personalidade

O que diferencia o pró-ativo do re-ativo?

O re-ativo administra a crise quando já instalada e não há como deixar de fazer alguma coisa, mas as opções já estão limitadas e não há,

na verdade, muito a ser feito. Este tipo de indivíduo está sempre à mercê da vida.

Representamos pela seqüência:

E (estímulo) = R (resposta)

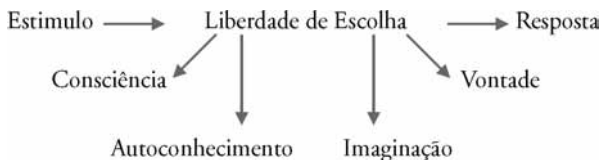
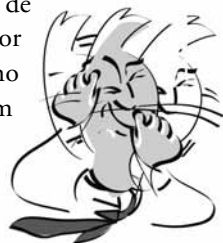
O pró-ativo tem uma variação bem mais ampla entre o estímulo e a resposta, que aumenta em muito sua liberdade de escolha. Esta passa a ser o resultado de quatro fatores: consciência, autoconhecimento, vontade e imaginação.

Consciência é o grau de percepção que o indivíduo tem das possibilidades e instrumentos que o ambiente lhe oferece para a solução dos problemas.

Autoconhecimento é o conhecimento que o indivíduo possui a respeito dos seus recursos, habilidades, aptidões, conhecimentos, competências.

Vontade é o desejo de fazer, a vontade de realização, o interesse e a disposição em realizar algo.

Imaginação é a capacidade de criar cenários, fazer simulações entre uma ou outra alternativa, e escolher a que mais poderá adequar-se à situação.

Então temos:

Com base nestes fatores o indivíduo será capaz de analisar cada uma das possibilidades e escolher a melhor alternativa para a solução de problemas, antes mesmo que eles venham de fato a ocorrer e se transformarem em crises. A antecipação é característica das pessoas pró-ativas.

2.12.3 Os quadrados e a flexibilidade

Supondo que as imagens abaixo formem quadrados perfeitos, quantos quadrados você consegue contar aqui?

Tente colocar em uma folha a resposta, ou todas as respostas possíveis. Verifique quantas vezes você alterou suas respostas quantas outras formas de responder a este exercício você se permitiu.

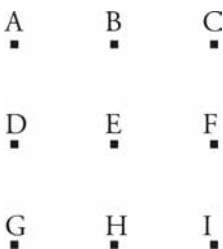
A flexibilidade está relacionada com a postura que adotamos frente às diversas situações, permitindo-nos encontrar, entre várias alternativas, a resposta mais adequada. Flexibilidade, também, é estar sempre consciente de que não somos donos da verdade e que poderá existir uma outra solução que ainda não tenhamos pensado.

2.12.4 Abra sua mente e una os pontos

Vamos fazer mais um exercício para estimular sua flexibilidade mental. Una os nove pontos com quatro linhas retas, sem tirar o lápis do papel:

A B C

D E F

G H I

Conseguiu? Tente novamente, quebre os parâmetros pré-estabelecidos, pense livremente. Liberte seu pensamento. Saia dos limites.

2.12.5 Testando e exercitando sua flexibilidade mental no dia a dia

Você se considera uma pessoa flexível?

Existem alguns indicativos que podem ajudá-lo a verificar o grau da sua flexibilidade mental no dia-a-dia. Nem todos eles, de forma isolada, vão realmente significar flexibilidade ou não, mas o conjunto deles poderá lhe fornecer uma boa noção de como anda a sua flexibilidade mental.

Quando você volta para casa tem a sensação de nem se lembrar de que caminho tomou, de que chegou aonde tinha de ir e se perguntou "Já cheguei? Como?". Você tem a sensação que liga o piloto automático?

Quantos restaurantes, bares ou cantinas você freqüenta? Gosta de testar algum novo, ao qual nunca foi? Quando chega aos restaurantes os garçons o conhecem e sabem qual é o prato que você "pede sempre"?

Você usa só um caminho entre sua casa e o trabalho (ou escola, ou universidade)?

Você é daqueles(as) que diz "Se não tiver arroz e feijão no prato parece que eu não comi nada"?

Como você combina suas roupas? Você é monocromático nas suas escolhas de roupa (a "pessoa VGA", como dizem)?

Se as respostas a estas perguntas estiverem conduzindo-no à conclusão de que você é pouco flexível, temos uma dica:

QUEBRE OS PADRÕES ANTIGOS

Tente um pouco. Mude o estilo da roupa, peça um prato diferente na próxima vez que estiver comendo fora, peça um prato típico de um país exótico; mesmo que você não goste, estará exercitando sua flexibilidade e descobrindo por que não gosta de um determinado prato. Se você gostar, porém, bingo!, abriu o leque de opç expandiu seu conhecimento e conquistou mais flexibilidade

FAÇA DE MANEIRA DIFERENTE

Tente fazer de outra forma algo que você sempre fez bem feito de uma só maneira. Claro, não queremos que você se arrisque em algo que pode ser perigoso, mas em situações de baixo risco, inove, teste, fuja do padrão de sucesso e arrisque outra solução mais criativa, confortável, eficiente. Caso dê errado, você pode sempre voltar ao antigo método e consertar uma eventual besteira.

PROCURE MODELOS DE FLEXIBILIDADE

Pense que nada é tão bom que não possa ser melhorado. Inclusive você, a cada dia, pode sempre ter em mente a possibilidade e a potencialidade de estar, continuamente, buscando tornar-se melhor.

Tente sempre obter pequenas vitórias, pois é na soma delas que você estará se fortalecendo e aumentando o resultado positivo em sua Equação Mental.

2.13 A Equação Mental

A Equação Mental é igual às experiências positivas menos as experiências negativas.

Equação Mental = Experiências positivas - Experiências negativas

EM = Ep – En

Se as Experiências Positivas superarem em muito, tanto na quantidade quanto na intensidade, as experiências negativas, você terá uma boa auto-estima e grandes chances de continuar seu desenvolvimento rumo ao sucesso e à felicidade, pois terá criado um círculo virtuoso onde suas experiências positivas reforçam sua auto-estima e sua auto-imagem e atraem novas experiências positivas.

Se as Experiências Negativas superarem as positivas, tanto na intensidade quanto na quantidade, você terá grandes chances de se sentir inseguro, o que criará um círculo vicioso onde mais Experiências Negativas irão levá-lo a acreditar cada vez menos em você mesmo e terminar, provavelmente, em um fracasso amargo e triste.

O que fazer quando só lhe parecem existir Experiências Negativas? Você já ouviu falar dos quadros de referência mental? Você gostaria de tentar criar um modelo de auto-sugestão para atrair as Experiências Positivas?

Você aceitaria mudar a sua vida? Então continue lendo.

2.14 Você aceita mesmo mudar a sua vida?

Quadros de referência mental são modelos que dominam a maneira pela qual as pessoas sentem e agem. Esses quadros formam os hábitos e padrões de comportamento da pessoa, dominando os pensamentos, tornando-os totalmente inconscientes, automáticos, invisíveis na sua forma de interferir na sua conduta. São os paradigmas que sua mente acaba adotando para responder aos estímulos externos.

O autoconhecimento, nesse nível, é a capacidade de reconhecer os próprios sentimentos e paradigmas, usando-os e modificando-os, de forma a tomar decisões que resultem em satisfação pessoal e profis-

sional. Quem não entende seus sentimentos e paradigmas mais profundos estará sempre à mercê deles, e quem os compreende e modifica estará ativamente tomando o controle de sua vida, garantindo suas chances de crescimento e desenvolvimento.

Quando você muda o seu modo de pensar...
Mudam as suas crenças!
Quando você muda suas crenças...
Mudam suas expectativas!
Quando você muda suas expectativas...
Muda sua atitude!
Quando você muda sua atitude...
Muda seu comportamento!
Quando você muda seu comportamento...
Muda seu desempenho!
Quando você muda seu desempenho...
Muda sua vida!

2.15 Você é um perdedor ou um vencedor?

Leia com atenção este trecho. Você está em um processo de crescimento, mas para qualquer um existem e sempre existirão percalços, pedras no caminho, batalhas derrotadas dentro da guerra. Como você reage e como você reagirá, de agora em diante, diante destas inevitáveis derrotas?

Lembre-se: estas suas reações irão definir se você chegará a ser um vencedor ou se será um perdedor. E as empresas não contratam perdedores, os clientes não compram de perdedores, o mercado não reage para perdedores. Todos querem soluções e não mais problemas.

Mas como manter sempre a cabeça erguida, a confiança e a vontade de vencer?

É crucial desenvolver sua competência emocional para lidar com as mais diversas situações da vida. Agora mentalize estas situações e avalie bem como você reage aos acontecimentos, se de maneira mais

otimista e vencedora, ou sempre com pessimismo e sensação de derrota; sua reação é a de um vencedor ou de um perdedor? Pense e escreva em uma folha no mínimo 10 situações diferentes que você mentalizou. Quer alguma ajuda? Vamos lá.

Qual foi sua reação diante de uma resposta negativa de uma empresa na qual estava concorrendo a um emprego? Qual será a sua próxima reação diante de mais uma recusa?

Qual foi sua reação ao verificar que não foi aprovado em um concurso vestibular? Qual será sua próxima reação? Você ficou com inveja e raiva de quem passou, de quem "o (a) passou para trás"? Quanto tempo durou esse sentimento? Que bem ele trouxe? Para quem ele pode ter trazido algum bem? (Lembre-se, tente responder por escrito, em uma folha só sua, a estas perguntas. O processo de responder por escrito é crucial para a assimilação das suas descobertas).

Neste quesito, você deixou de prestar algum vestibular por achar "difícil demais" ou "não é para mim"? Lembra do capítulo "Assuma seus sonhos". Você já estava limitando-se ou era uma análise correta do que e de onde você queria estudar?

Você já trabalhou com vendas? O vendedor é, por natureza, um dos profissionais que mais precisa desenvolver a resistência às frustrações. Imagine-se como um vendedor, mesmo que saiba que não está em seus planos, nem em seu perfil. Imagine-se um vendedor, pois, na verdade, todos somos vendedores de nós mesmos.

Se você perde uma venda, o que deve fazer? Você vai se permitir ficar em lamentações e lamúrias ou vai abanar a poeira e sair para a próxima, o mais rápido possível? Você vai esperar dias até ter coragem de tentar novamente? Se for assim, mude. Aprenda a despersonalisar o fracasso. A batalha pode ter sido perdida, não você. Nunca você. Esta é a atitude do bom vendedor. Esta deve ser a sua atitude.

N-) Escreva suas Situações-limite

2.16 Você está preparado para as conseqüências de uma demissão?

Quando o profissional perde o emprego, necessariamente passa por três estágios:

Revolta

Depressão

Ação

A **revolta** vem quando avalia sua participação na empresa, sua dedicação, seus finais de semana deixados de lado, o sofrimento de sua família com suas ausências, sua preocupação em resolver antes os problemas da empresa e só depois os seus pessoais, e assim por diante. A pessoa sempre pensa "para quê? Só para terminar deste jeito?", sempre se sente injustiçada e pensa: por que ele e não o Ciclano, ou o Beltrano? ("Todo mundo sabe que o Beltrano é um incompetente!").

Este profissional está gastando uma energia enorme na batalha errada, na tentativa de entender e justificar o que aconteceu. É capaz de chegar à conclusão que agora em diante não dará tanto sangue pela empresa, fará apenas o que é pago para fazer, usa o discurso de exigir mais qualidade de vida para mascarar sua decepção.

Depois passa pelo segundo estágio: a **depressão**. Passa a acreditar que tudo de ruim está acontecendo por causa dele, maré de azar, a queda nas bolsas, o aumento ou a diminuição do dólar, a chuva, as enchentes, enfim, começa a creditar que tudo é contra ele e que é culpa dele não estar conseguindo emprego e começa a ficar depressivo.

O terceiro estágio chega quando ele percebe que não adianta chorar, que não vai resolver o problema de ninguém e é melhor ele sacudir a poeira e partir para outra mesmo. Neste momento começa a **ação**, que é o único estágio que pode levá-lo para a frente.

As pessoas diferem não por não passarem por esses estágios, mas pelo tempo que demoram em cada um deles. Alguns ficam no meio do caminho, presos a uma situação mental absolutamente improdutiva. Outros passam pelos estágios de forma mais rápida, ou menos dolorosa. Ajudar nessa transição é o que fazem as empresas de recolocação; mais adian-

te, nesse livro, iremos listar uma série destas empresas, para ajudá-lo(a), se esse for seu caso.

Alertamos, se você foi demitido este não é o momento para trocar de carro, fazer aquela viagem que você sempre quis mas nunca fez, tirar férias ou comprar algum bem. Este não é o momento para se descapitalizar. Um executivo demora, em média, dezoito meses para se recolocar, portanto um bom nível de reserva financeira não só é necessário, como poderá aumentar sua "sobrevida" e sua paz de espírito.

Se você puder desenvolver alguma atividade que eventualmente lhe proporcione algum ganho, melhor. Contribui para manter sua auto-estima. Claro, que não poderá ser nada que o impeça de deslocar-se para uma entrevista, quando for convocado.

Procure não ficar em casa, desenvolva uma rotina, como visitar amigos, participar de palestras, seminários e outros. Vá onde estão as pessoas, pois é lá que está o seu mercado. Sempre haverá alguém necessitando do que você tem a oferecer. Tenha sempre em mãos cartões de visita para distribuir, pois este gesto provavelmente gerará a retribuição do seu interlocutor. Anote, no verso do cartão, quem é a pessoa, onde e como a conheceu, detalhes que você tenha percebido ou descoberto sobre a pessoa ou sobre o encontro. Essas informações serão muito úteis quando fizer o contato posterior e precisar lembrar-se do contexto em que conheceu a pessoa, quais são suas preferências, necessidades etc.

Tenha como hábito ampliar seu círculo de relações pessoais, que aqui se chama de "capital social". Estas pessoas poderão ser seus propagandistas, apoios ou mesmo padrinhos na busca ou prospecção de mercado, aumentando suas chances de recolocação.

Mais uma dica: não fique em casa. Por que? O que pode acontecer? Você pode ficar esperando o telefone tocar, cheio de ansiedade, e passar todo um dia sem nenhuma ligação chegando. Sua auto-estima começa a ser erodida de forma violenta e o passar das semanas não vai ajudar.

Providencie uma secretária eletrônica. Suponha que sua empregada, ou sua filhinha de seis anos, ou uma irmã adolescente tenha atendido ao telefone, e a

pessoa do outro lado da linha, querendo marcar a sua entrevista, acaba deixando o recado com uma delas. Qual é sua chance de pegar um recado errado, ou incompleto, ou recado nenhum?

Lembre-se: recado dado é recado passado. Se a pessoa do recrutamento deu o recado para alguém e você não retornar a ligação, vai supor que você não tem interesse pela vaga e não vai ligar uma segunda vez.

2.17 Evite o negativismo da família

Você foi demitido, está em sua casa e, então, sua esposa, ou sua mãe, chama-o e diz mais ou menos assim: *já que você não está fazendo nada, vá ao supermercado para mim...* ou *já que você não está fazendo nada, leve as crianças à escola, hoje, por favor...* ou ainda *aproveite seu tempinho livre e conserte a porta, querido*.

Existem três pontos negativos nesta história:

1 – O sentimento de inferioridade e desânimo, causado pelo impacto da frase "*você não está fazendo nada*", atinge, diretamente, sua auto-estima;

2 – A chance de você se manter ocupado com ações como: trocar lâmpada; consertar chuveiro, porta; ir ao supermercado, levar as crianças aqui e ali, diminui sua possibilidade de encontrar emprego ou melhorar suas chances de conseguir um;

3 – O tempo que você passa fazendo pequenas tarefas poderia ser usado na busca de capacitação ou atualizações nas áreas de seu interesse.

Procure manter-se focado com pensamentos positivos, no seu interesse maior; melhore suas condições de empregabilidade frequentando palestras e cursos, elaborando um currículo inteligente que destaque seus pontos positivos (nos capítulos posteriores você encontrará orientações sobre como montar um currículo e estratégias de entrevistas e carta de apresentação).

2.18 Aprenda a ser um vencedor mesmo nos momentos mais difíceis da sua vida

O conhecimento de como agem ou reagem suas próprias emoções pode ser empregado em seu benefício, pois só se conhecendo e sabendo como você se sairá desta ou daquela situação é que você poderá optar pelas novas decisões, escolhendo as que o fortalecem e o levantam, principalmente quando for obrigado a administrar resultados negativos.

Aumentar sua capacidade de perceber os sinais do ambiente e os seus próprios vai render-lhe vantagens claras, como as que já vimos. Todavia, você pode fazer muito mais; vamos pensar juntos.

A percepção é o processo pelo qual o indivíduo toma consciência do seu entorno e é através dos sentidos que ele capta os estímulos externos (ambiente), que causam impressões e desta forma somos capazes de reconhecer objetos, pessoas, grupos sociais e suas relações com o mundo. Se essas impressões forem positivas influenciarão positivamente a forma com que vamos nos relacionar com o mundo. Mas se as impressões forem negativas não será nada fácil manter o relacionamento, pois buscaremos formas de confirmar a nossa percepção e, como o ser humano não é perfeito, iremos cometer enganos, gafes e deslizes. Nesse momento a célebre frase será dita – "Eu não te disse, ele nunca me enganou", ou "Eu sabia que ele não era confiável".

A percepção é a interpretação subjetiva do mundo e o comportamento humano é influenciado pela percepção. É por conta disso que as pessoas têm percepções diferentes a respeito de um determinado assunto.

Se não abstrairmos de nós mesmos, atingiremos fragmentos da realidade. Se o entrevistador/selecionador tiver uma impressão a seu respeito que não esteja em sintonia com a que você desejava que ele tivesse, suas chances de conseguir o emprego tão desejado terão diminuído.

Por isso é tão importante o autoconhecimento e a tomada de consciência da real capacidade de perceber as variáveis do ambiente e, a partir daí, posicionar-nos diante da vida. Somos invadidos, a todo momento, por estímulos ambientais, seja pelo olfato, tato, visão, audição ou gustativo, nos mais diversos graus, matizes, freqüências das mais claras às totalmente indecifráveis: ouvimos coisas que não foram ditas, imaginamos ter visto coisas que não existem, sentimos odores onde outros não sentem nada. A capacidade ou não de percebê-las nos

dará a nossa realidade, que poderá ser distorcida, se a nossa capacidade de perceber as coisas estiver diminuída, e estará mais próxima da realidade se tivermos nossa capacidade de percepção desenvolvida.

2.19 Já abriu sua mente? Agora abra seus olhos

O que diminuí nossa capacidade de percepção são os preconceitos, as emoções intensas, a rigidez de atitude. Vamos ver alguns exemplos de como a nossa percepção pode nos enganar.

Olhe para estas figuras e descreva o que você viu. Você viu uma jovem mulher e uma senhora já de certa idade no primeiro desenho?

E no segundo? Você viu só o homem com barba ou também uma mulher nua?

Você encontrou mais significados nestas figuras?

Estes testes são usados há muito tempo na Psicologia, e fazem parte de um corpo de exercícios bastante conhecido. O Dr. Lair Ribeiro, em sua obra *O Sucesso não ocorre por acaso*, também utilizou-as para ajudar seus leitores a atingirem o estado mental adequado para os propósitos do seu livro.

2.20 Teste: a janela de Johari

Devemos desenvolver nossa capacidade de perceber com precisão o que acontece em nossa volta e para isso precisamos de equilíbrio ou ajustamento interno, autoconhecimento e flexibilidade. O primeiro nos ajuda a reconhecer o que é nosso de fato e o que é do outro, saber o que mobiliza nossas reações de angústia, irritação e raiva, entre tantas outras. Nem sempre o outro tem a intenção de nos atacar, agredir ou ofender, e devemos reconhecer que, às vezes, nós não estamos dispostos ou pré-dispostos a aceitar esta ou aquela brincadeira. Se sou-

bermos diferenciar estes momentos, já será um grande avanço. Sobre o segundo e o terceiro já falamos, nas páginas anteriores.

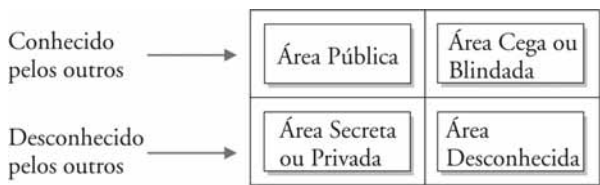
Existe uma ferramenta conhecida como Janela de JOHARI (o nome é proveniente dos pré-nomes dos seus criadores, Joseph Inghan e R. Lufthan), que contribui bastante para o autoconhecimento.

Parte-se do pressuposto que existem coisas que eu conheço e que são do conhecimento dos outros, como, por exemplo, "meus amigos sabem que a minha comida predileta é strogonoff". Ao fato das pessoas terem acesso a estas informações a meu respeito, ou seja, minhas informações compartilhadas com o mundo, passaremos a chamar de "área pública".

Existem coisas que eu conheço a meu respeito e que os outros não sabem, como por exemplo "como vai estar a minha casa quando eu chegar do trabalho?". São informações que eu não abro para os outros, e a estas definiremos uma parte da Janela de JOHARI chamada "área secreta".

Existem também informações a meu respeito que eu mesmo não conheço, mas são conhecidas pelos outros, como "a impressão que ele causa em todos é de grande arrogância"; eu mesmo posso me considerar apenas tímido, reservado. Estas informações ficam na chamada "área cega" ou "área blindada".

Por fim, existem as informações que tanto eu quanto os outros desconhecemos a meu respeito, como por exemplo "qual será minha reação a um assalto em minha residência, ou a um incêndio ou a uma outra emergência?" Estas informações ficam separadas na chamada "área desconhecida" da Janela de JOHARI.

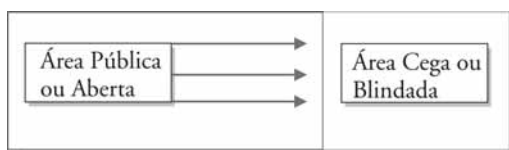
Portanto construímos uma matriz ou janela com a forma geral que vemos abaixo, com as quatro áreas interconectando-se e tocando-se em suas zonas limites:

A contribuição deste instrumento é que ele não é imutável, não são janelas fixas, como poderíamos pensa a princípio. Existem procedimentos e fenômenos que contribuem para ampliarmos a nossa percepção a nosso respeito, bem como a dos outros.

O primeiro se chama *Feedback,* que é medido pela disposição dos outros em me trazer informações a meu respeito, e a minha disposição em receber/ouvir estas informações. Se eu estiver receptivo para o que os outros dizem a meu respeito posso saber que impressão lhes causo e se é fundamentada ou não. Desta forma, posso agir para desfazer um eventual mal-entendido rapidamente.

Agora imagine este diálogo:

Diz Felizberto: "Epaminondas, esta gravata não combina com você".

Responde Epaminondas: "E quem te perguntou? Quando você comprar as minhas gravatas, poderá escolher a seu gosto. Você é muito inconveniente".

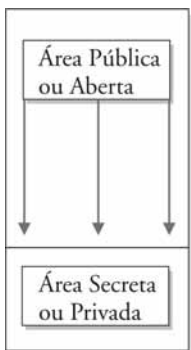
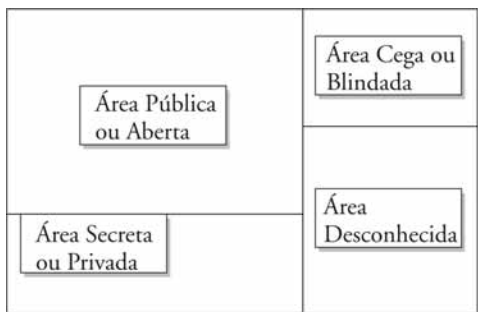
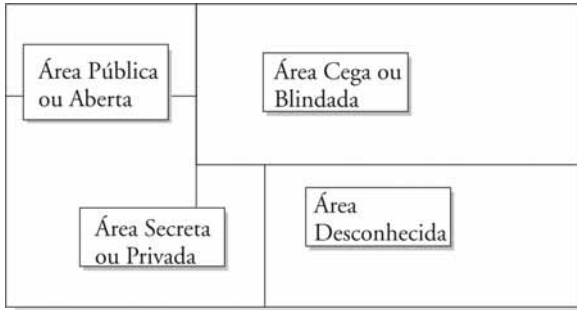
Depois desta resposta, qual será a probabilidade do Felizberto trazer novas informações sobre o Epaminondas para o próprio? O que o Epaminondas fez foi fechar um possível canal de comunicação e jogar a chave fora.

O fenômeno do *feedback* interfere no formato da Janela de JOHARI, alterando para quem está disposto a receber informações, pois o que antes era desconhecido para mim e conhecido para os outros passa a ser também do meu domínio. Diminui a área cega, aumentando a área pública.

Outro fenômeno que altera a Janela de JOHARI é a *comunicação,* que pode ser conceituada da seguinte maneira:

É a predisposição que eu tenho em contar coisas que dizem respeito a mim para os outros: o que penso, sinto, as minhas expectativas em relação a um determinado assunto. Com isto estou diminuindo

minha área secreta, aumentando por sua vez a área pública. É claro que existem fatos, sensações e pensamentos que não quero contar para os outros e que devem permanecer em minha área secreta.

Por exemplo, dentro de uma empresa você pode saber para si mesmo que "se o Antônio assumir a gerência geral eu não fico aqui nem mais um dia", mas é bastante aconselhável manter esta decisão interna em sua área secreta. Assim, se o Antônio for efetivamente promovido, você ainda poderá repensar sua decisão interna e não ficará coagido a tomar uma atitude que talvez não possa ser tomada.

O fenômeno da *comunicação* impacta o formato da janela de JOHARI da seguinte forma:

Considerando os dois fenômenos agindo conjuntamente, teremos uma configuração da Janela de JOHARI com a seguinte tendência:

Agora passemos a pensar na situação em uma grande empresa. O cargo de chefia é um cargo de alta confiança? Você daria uma posição de chefia para alguém com a configuração que se segue?

Uma pessoa com esta configuração de Janela de JOHARI terá dificuldade em conseguir um cargo de confiança. Mesmo em uma entrevista, um dos objetivos do entrevistador é sentir, consciente ou inconscientemente, como é a configuração da sua janela de JOHARI.

Portanto, se você está nesta situação, trabalhe para sair dela, saia do casulo e comece a se mostrar, de forma equilibrada.

2.21 Emprego não cai do céu! Vamos à luta

Após a leitura dos textos anteriores e tendo completado os exercícios, você está preparado(a) para seguir em frente em sua jornada para entender e conquistar empregabilidade constante.

Mas não é só de entendimento de si mesmo que você precisa. Você precisa definir onde quer chegar, qual é o seu mercado e, principalmente, qual é o seu alvo. Você ainda está nos minutos de subida do avião, a porta não está nem aberta. Para saltar, você tem que saber onde quer cair.

3 Identificando o alvo

3.1 O pêndulo se move para o "outro"

Agora é o momento em que o nosso pêndulo se move do "eu" para o "outro"; você está entrando no segundo quadrante da empregabilidade: o alvo. Você já deve ter uma idéia bem clara sobre você mesmo(a), está com o seu autoconhecimento aguçado, portanto é hora de definir aonde você quer chegar, onde você quer estar, com quem e em que você quer trabalhar. Vamos juntos partir para as definições do seu alvo.

Alvo

3.2 Lembra da sua missão e valores?

Para começar a definir seu alvo, você precisa recordar sua missão e valores. São estas as definições **internas** que irão ajudar nas definições externas: que ocupação, que profissão, que alvo e que público vão ser os seus.

Para tanto, perca um pouco de tempo, ou melhor, ganhe tempo. Volte às definições de missão, valores e objetivos. Reveja-as, reescreva-as, se necessário. O pêndulo já passou do meio do caminho e está chegando no "outro".

De que adianta correr se você não sabe para onde ir?

3.3 Ajustando a mira

Considere que suas possibilidades, a princípio, são tão abertas que se torna quase impossível fazer uma escolha. A necessidade de priorização vem desta abrangência e da impossibilidade de ser bom em tudo.

Como você não quer ser injusto com você mesmo nem deixar nenhuma possibilidade de fora, vamos tentar desenvolver critérios para poder criar um grupo A, mais seleto e com menor número de opções, depois um grupo B, grupo C e assim por diante, cada vez mais abrangente, contendo empresas mais distantes, não tão expressivas mas que, em uma hora de aperto, podem vir a ser tentadas.

3.3.1 Localização geográfica

As possibilidades aqui são várias e dependem de você. Vejamos alguns exemplos:

Você pode querer centrar esforços na região onde mora hoje, por questões de infra-estrutura, proximidade de sua família, desejo de permanência etc. Você pode, por outro lado, querer justamente o contrário, sair de onde está, buscar diferenças, sejam elas em direção à cidade grande (caso você esteja em cidade menor) ou o contrário.

O conhecimento de sua missão já vai ser um grande balizador para sua restrição geográfica, mas são estes outros fatores, tanto pessoais quanto profissionais e de mercado (e de público), que vão interagir para formar seus centros geográficos de interesse.

Por exemplo, para você qualidade de vida pode ser estar próximo das opções culturais de São Paulo, mas ao se especializar na tecnologia de conversão da cana de açúcar em álcool suas opções de crescimento profissional vão estar, prioritariamente, fora dos grandes centros. A interação entre missão, objetivos e qualidade de vida esperada, deve gerar uma restrição geográfica diferente para cada caso.

O-) Escreva sua Priorização Geográfica

Baseado nas informações que você já possui, faça a sua priorização geográfica. Dedique 10 minutos a essa tarefa, não se esquecendo da possibilidade no exterior, se for o caso, de trabalho telecomutado (de sua casa, plugado pela Internet e outros meios), e de outras opções incomuns. Uma delas pode tornar-se a sua opção predileta.

3.3.2 Áreas de Atuação

Agora quais são as áreas de negócios, dentro de cada área geográfica escolhida, que se encaixam nas suas definições pessoais? Elas existem ou são desenvolvidas nas regiões priorizadas?

Importante aqui é ter conhecimento também de suas habilidades e em que situações e áreas de atuação elas serão mais bem aproveitadas. Vamos supor que você seja bastante detalhista e tenha preocupação de seguir todos os pequenos passos que compõe uma determinada tarefa. Esta característica poderá ser bem aproveitada em análise de contratos, concessão de crédito, conferência de expedição, só para citar algumas possibilidades. Não será tão útil, porém, se você quiser trabalhar com criatividade pura, como, por exemplo, ser o criativo em uma agência de publicidade (não veja isto como uma restrição a um detalhista ser criativo, de forma alguma, mas sim "a habilidade de detalhismo não será tão bem utilizada na ocupação de criativo").

Se você é do tipo que faz amigos com facilidade, relaciona-se bem com todo o mundo que o cerca, é, portanto, hábil para se enturmar, esta habilidade pode ser muito útil para trabalhar em áreas como a comercial, recursos humanos, treinamento, docência. Se é tímido, introspectivo, mais afeito a projetos "solo", poderá, com maior facilidade, encarar a magistratura (ser juiz de Direito), que exige um alto grau de esforço pessoal para se chegar lá e para tomar cada uma das decisões judiciais.

As portas estão abertas para a dedicação e o empenho, mas com certeza os profissionais que tendem a ser mais bem sucedidos estão atrelados a vocações pessoais nas áreas de atuação em que trabalham.

Agora dedique mais dez minutos completando sua lista de restrições geográficas, escrevendo como subitens de cada região priorizada, as áreas de atuação possíveis naquela região, que estão em sintonia com a sua definição de missão de valores.

P-) Escreva suas Áreas de Atuação

3.3.3 Áreas e empresas que você não quer

De forma similar ao item anterior, existirão sempre as áreas, ou as empresas, em que você não irá querer trabalhar. Estas restrições são encontradas principalmente quando você confronta áreas de atuação e

empresas com seus valores pessoais. Você vai sentir que alguns são incompatíveis.

Esta descoberta nem sempre é tão óbvia quanto parece. A indústria do tabaco, a Máfia ou o tráfico de drogas são opções facilmente descartáveis para pessoas com determinado senso ético, mas existem outras situações igualmente incompatíveis e com nuances bem mais "suaves".

Por exemplo, você pode ser um ótimo matemático, adorar desafios complexos e situações extremas, mas pode descobrir-se incompatível com o mercado financeiro, ou com determinadas empresas mais "agressivas" dentro deste mercado. Toda a excitação da conquista intelectual – e, também do desafio matemático e do reconhecimento público e financeiro – pode ir embora ao se tomar consciência do ambiente de "cobra comendo cobra" dentro de algumas dessas empresas, ou mesmo da pressão do "cresça ou desapareça" que o mercado estimula e que gera pressões e estresses muitas vezes insuportáveis.

De outra forma, se você quer desafios, com trajetória ascensional na carreira, deverá afastar empresas e áreas cujo foco central esteja na concessão de benefícios ou na estabilidade prometida (funcionalismo público, por exemplo), pois as empresas nessas áreas serão mais arcaicas, lentas na tomada de decisão, oferecendo geralmente promoções por prazo e não por resultados.

Se você é criativo e despojado, com espírito rebelde, talvez seja uma boa idéia já elencar em sua lista de "não quero" as empresas burocratizadas, com normas e regimentos rígidos de conduta ("Terno todos os dias? Não, obrigado"), pois estando nelas você vai se sentir engessado, infeliz e, essencialmente, ineficiente e um fracassado.

Mas como descobrir peculiaridades de uma empresa? Você pode perguntar. Como sentir o clima organizacional de uma empresa ou área de atuação, como sentir o direcionamento geral, a "personalidade" de uma empresa? Algumas destas respostas serão simples, e outros procedimentos você irá aprender nas próximas páginas deste livro. Mas o que hoje você sabe sobre as empresas e áreas de atuação, tanto para a atração quanto para a repulsão, já é um indicativo pessoal importante de como você está neste momento em relação ao pêndulo da empregabilidade.

Áreas que você acreditava exigirem um perfil diferente do que você possui podem não exigir. Empresas e locais que você sonhava podem revelar-se grandes “furadas”. Situações que exigirem perfis diferentes dos que você possui ou pode desenvolver vão remeter a condições de extremo desgaste físico e emocional, gerando estresse e infelicidade. O processo de conhecimento do alvo, bem como conhecimento do que antes você desconhecia e pensava conhecer, todo esse processo vai possibilitar-lhe enfrentar, com muito mais segurança, o salto que você está dando. O conhecimento vai ser seu pára-quedas.

Novamente, portanto, dedique dez minutos pensando e escrevendo, como subitens das restrições geográficas, quais as áreas de atuação e empresas que existem naquela região geográfica na qual você NÃO QUER trabalhar nem ao menos chegar perto. Use uma cor diferente, ou uma marcação como a CAIXA ALTA, para diferenciá-las das empresas e áreas que você deseja.

Q-) Escreva suas Restrições

3.3.4 Grandes ou Pequenas?

Algumas pesquisas quiseram mostrar que é estrategicamente mais interessante para o jovem associar-se a pequenas empresas, onde o envolvimento se dará em todas as rotinas do negócio e as chances de crescimento serão maiores, em contraposição a trabalhar em grandes corporações, onde as atividades são departamentalizadas e fragmentadas, o crescimento é mais lento e as empresas já estão em situação estável e de excelência operacional.

Nós discordamos de várias assertivas dessas pesquisas, apesar de lhes creditar certa procedência. A verdade, porém, é que é impossível generalizar, pois cada caso terá seu caráter individual, que irá preponderar sobre qualquer estatística ou pesquisa.

A decisão de optar por uma empresa grande ou pequena, como qualquer outra decisão sua, dependerá da sua missão, de seus valores, da existência delas nas áreas geográficas escolhidas e assim por diante. As diferenças de perfis para empresas grandes ou pequenas existem, mas poderão servir a seu favor ou contra você, dependendo do caso. Analise e inclua, em sua lista, diferenciações entre empresas grandes e pequenas e o que você espera delas.

Este subcapítulo deve servir, porém, para lembrar que, em uma determinada região geográfica e área de atuação, você poderá encontrar várias empresas pequenas, quase desconhecidas, que devem ser levadas em consideração nas suas análises. Se a área e a região forem propícias para pequenas empresas, também, você poderá considerar em sua lista a abertura da sua própria empresa, e realizar todas as análises já descritas anteriormente para esse novo cenário.

3.3.5 Nacionais ou Multinacionais?

A existência de uma multinacional nas suas considerações pode mudar completamente sua análise. Transferências internas que exigem mudança de país devem ser levadas em conta e, se o forem, como as outras opções devem ser estudadas sob essa nova luz.

De modo contrário, algumas definições pessoais podem excluir as multinacionais. Analise, cuidadosamente, todas as possibilidades e lembre-se que, com a globalização, as empresas nacionais e multinacionais vão ter muitas características comuns. Use esse momento para refletir novamente sobre os porquês de suas preferências ou decisões.

Estas reflexões, ao invés de restringirem, poderão levar a conclusões que lhe permitam abrir o seu leque e fugir da tendência, que às vezes apresentamos, de nos limitarmos a poucas opções.

3.3.6 Novas ou Experientes?

Existem multinacionais novas e, por outro lado, pequenas empresas nacionais bastante experientes nas suas áreas de atuação. Qual será a priorização que você dará a este quesito?

Empresas novas tendem a ser mais dinâmicas e apresentarem maiores e mais freqüentes oportunidades, porém pecam por afobação e erros simples. Às vezes, como as estruturas não estão sedimentadas, as regras também podem mudar de forma desconfortável.

Já as empresas experientes podem fornecer todo o "know-how" do seu negócio, permitindo que você passe pela curva de aprendizado mais rapidamente. Por outro lado, quase todos os espaços, após a curva de aprendizado, já vão estar ocupados e o crescimento vai ser mais lento. A

experiência, também, pode ser experiência em fazer mal feito, ou mesmo errado, com uma grande resistência às mudanças, apenas pelo medo da mudança (e a troca de cadeiras que ela poderá gerar).

Começar em uma experiente e depois migrar para uma nova, ou até mesmo abrir a sua? É uma boa tática, assim como várias outras. Em sua lista, identifique as empresas que você considera novas ou experientes nas áreas que você vai tentar.

3.4 Pesquisando a respeito de lugares antes mesmo de ir até eles

São várias as razões que nos levam a pesquisar sobre nossos alvos antes de qualquer outra ação. Em primeiro lugar, porque você poderá comparar sua pesquisa com a visão que tinha anteriormente, e essa comparação – e a consciência do conhecimento novo – vai fazê-lo sentir-se melhor e mais preparado.

Também será muito importante entender o que o seu alvo está buscando, quais são suas necessidades, problemas e desafios; você poderá saber quais são as habilidades que estão em falta na empresa e qual o tipo de profissional que estão procurando. Você já poderá, de antemão, verificar quais, entre suas habilidades, devem ser mais bem comunicadas ao seu alvo e quais as que não despertarão grande interesse.

Mas tão importante quanto esses itens anteriores, ao conhecer melhor a empresa, você poderá definir se ela deve ser colocada na sua lista de "NÃOS". Conhecerá um pouco do clima, da postura, da personalidade da empresa e poderá decidir de forma muito mais embasada.

Uma outra razão, bem pessoal, é que um dos autores já passou pelo contra-exemplo de não conhecer a instituição em que estava entrando, e gostaria de evitar que futuros profissionais cometessem o mesmo erro. O conhecimento do que está por vir ajudará a prepará-lo(a) para as adversidades e poderá fazer com que uma experiência negativa seja absorvida e permita a sua continuidade e crescimento dentro de uma empresa.

As formas para se conhecer uma empresa são várias. Vamos ver algumas delas.

"A simulação de entrevista de emprego no curso *Emprego não cai do céu* me fez ver como devemos agir no recrutamento para empresas multinacionais ou familiares. Foi ótimo ver que eu posso ser eu mesmo, em diferentes contextos". Vanderlei da Silva Brito, aluno de Marketing da UNINOVE.

3.4.1 Amigos e vizinhos

Sonde, pergunte a amigos e vizinhos sobre o que eles conhecem das empresas que já estão nas suas listas. Se eles demonstrarem conhecer alguma, chame-os ou vá até à casa deles, pergunte da forma mais estruturada possível, anotando respostas. Crie um arquivo "opiniões sobre a empresa X"; não deixe as informações só em sua memória.

Não se esqueça de perguntar também sobre as empresas em sua lista de "NÃOS". Ao conhecê-las melhor, talvez elas saiam da lista e voltem a ser alvos possíveis.

As informações que vêm dessa fonte não são totalmente confiáveis, e você deverá criar o seu "medidor de confiabilidade". Algumas podem ser boatos, fofocas; outras podem ser invenção de um parente ou amigo querendo se vangloriar de saber algo que, na verdade, ele não sabe. Por outro lado, essa informação tem muito valor porque veio de seres humanos reais, que talvez vivam o trabalho e o clima real na empresa (se além de amigos forem funcionários ou ex-funcionários da empresa), e estarão passando informações que, muitas vezes, a diretoria não gostaria de ver divulgadas, como clima ruim, brigas, comportamentos anti-éticos etc.

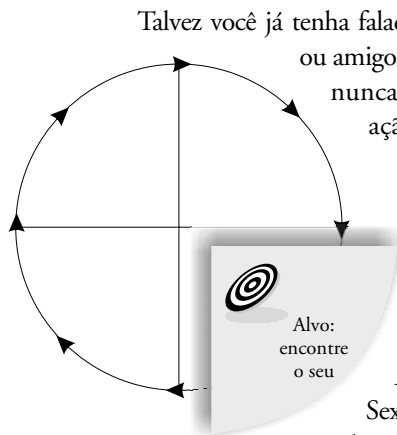
3.4.2 Material impresso

Praticamente toda empresa tem algum material impresso, no mínimo sobre seus produtos. Muitas delas têm o histórico da empresa, boletins informativos, cartas abertas da presidência.

A quantidade de material impresso pode inclusive ser demasiada. Talvez você se sinta afogado por textos e comece a achar tudo isso besteira.

Não é. Filtre o material, mas leia alguns deles, se existirem. Você estará conhecendo um pouco mais da empresa em que você quer (ou NÃO quer) trabalhar no futuro.

Ao contrário da informação que vem de parentes e amigos, esta é oficial da empresa, portanto desenvolva seu filtro para isso também. Você não estará vendo aqui toda a verdade; os boletins informativos internos não são jornais de verdade, em busca da informação pura; são ferramentas de comunicação da empresa, servem para mostrar o que a empresa tem de bom, ou até mesmo o que a empresa GOSTARIA DE TER de bom. Lembre-se sempre disso.

3.4.3 Funcionários da empresa ou de empresas similares

Talvez você já tenha falado com um deles, caso sejam seus parentes ou amigos. Tente também falar com funcionários que nunca conheceram você. Tome cuidado nessa ação, pois você pode ser mal interpretado. Podem achar que você é de algum concorrente, ou podem achar que você está, na verdade, atrás do cargo DELES. Isso não será bem visto, de forma alguma.

Como alerta, aconselha Richard Bolles, em seu livro *Como conseguir um Emprego e descobrir sua Profissão Ideal* (Ed. Sextante), não pergunte a alguém algo que você poderia ter descoberto sozinho, ou com pouco esforço. Não pergunte a ninguém algo que está em uma brochura ou folheto institucional; não pergunte a um chefe o que o subordinado poderia responder facilmente. Não incomode as pessoas desnecessariamente, pois esse erro pode significar o fim das suas chances naquela empresa.

Também, antes de recorrer a outras pessoas, fale com quem tem a obrigação de dar informações – recepcionistas, assessores de imprensa, relações públicas etc., antes de tentar outros funcionários. As suas solicitações serão muito mais bem recebidas dessa forma.

Por último, não use essa tática como um estratagema para pedir emprego. Algumas empresas, algumas pessoas, vão se sentir lisonjeadas ao serem questionadas por você. Elas sabem que sua intenção final será o emprego, mas NÃO o peça nesse momento; do contrário, vai destruir uma tática que estava indo bem e tinha chances de sucesso.

3.4.4 Páginas da Internet

Uma outra forma bastante fácil de se familiarizar e conhecer melhor uma empresa é, hoje, por meio da sua *home page*. Quase toda a informação impressa vai estar lá e, provavelmente, mais alguma coisa.

Novamente, aplique seu filtro para não se sentir sobrecarregado, inundado de dados que você não vai ter tempo nem vontade de ler. Mas, se você quiser conhecer mesmo seu alvo, encontre algum tempo, construa com paciência e interesse pois eles vão ser recompensados.

3.5 Forças e fraquezas das definições focadas

Uma das definições que fizemos anteriormente foi a de cursos "abertos" e cursos "focados". Iremos expandir o conceito, agora, para todas as definições e proposições deste livro. Quando colocamos um conselho preciso, específico, ele apresenta maior facilidade de compreensão e de ser seguido; por exemplo, declaramos "NÃO peça emprego no mesmo momento que pediu uma entrevista para informações sobre a empresa"; você poderá seguir ou não esse conselho, mas estará sabendo que tomou uma decisão de forma objetiva.

Dica
Não pergunte a alguém algo que você poderia ter descoberto sozinho, ou com pouco esforço.

Porém são raros os casos em que podemos usar dessa especificidade. Também corremos o risco de errarmos em um caso específico, uma grande exceção à regra, o que não invalida as orientações dadas.

Esse é o perigo das definições focadas, e o mesmo se dá com os cursos focados. Ao escolher um curso focado muitas vezes você já restringiu seu universo a bem poucas opções de empresas e ocupações. Um engenheiro aeronáutico que queira trabalhar em sua área de atuação básica e no Brasil, por exemplo, terá um número bastante restrito de opções para escolher, mesmo considerando alternativas como "abrir uma fábrica de ultraleves".

Por outro lado, este mesmo engenheiro terá um salário inicial maior do que a média dos engenheiros brasileiros, e maior atratividade para as empresas que precisam de seu conhecimento específico.

Resumindo, os cursos focados, bem como quaisquer definições focadas, oferecem uma troca, ou "*trade off*": você perde abrangência, mas ganha profundidade; você restringe seus alvos possíveis, mas aumente sua atratividade para os restantes; você limita seus exemplos, mas ganha objetividade e clareza.

Caso a sua lista de empresas esteja muito restrita, este é o momento de pensar se suas escolhas não estão focadas demais. Se você estiver, neste momento, considerando que "fechou demais o cerco", este texto é para você. Volte em suas listas e tente ser menos "focado"

3.6 Forças e fraquezas das definições abrangentes

Por outro lado, temos as definições abrangentes, que aparecem em profusão nesta obra. É assim mesmo que deve ser, pois aqui apresentamos apenas conceitos e metodologia para ajudá-lo a aprender, não para fazer um trabalho por você, nem para dar-lhe um receituário passo a passo. Desconfie destes. As descobertas e o crescimento devem vir de você, devem ser internos, com a mínima ajuda externa. Devido a isso, nossos conselhos são, em sua maioria absoluta, abrangentes.

Da mesma forma são alguns cursos e opções da sua vida. Em algum momento, porém, você terá de iniciar as decisões restritivas, terá que abandonar um sonho em favor de outro, terá de focar suas atenções e desistir de algumas, terá de clarear e ajustar a mira.

Caso você tenha colocado, em sua lista, uma quantidade tão grande de opções que esteja sentindo-se perdido, volte e recomece. Tente priorizar novamente. As opções abrangentes só são as melhores enquanto não causam paralisia; o excesso de opções ameaça tornar-se opção nenhuma. Tome cuidado!

3.7 Lembrando de profissão, ocupação, carreira, mercado, público etc

O capítulo está no fim. Você está a 8.000 pés, faltam menos de 5 minutos. É hora de, rapidamente, repassar os ensinamentos e visualizar o salto, mentalizar e se concentrar.

É a missão de vida que você quer cumprir, respeitando seus valores, indo atrás dos seus objetivos, com a qualidade de vida que você considera importante: os locais, os tipos de empresa, as áreas de atuação.

Para você, profissão é a área de atuação, ocupação é a atividade efetivamente desempenhada naquele momento, carreira é o conjunto de ocupações e profissões de sua vida, e emprego é meramente a con-

dição de estar empregado. Emprego é temporário, **todo emprego é temporário.**

O seu público é composto por todos os interessados em sua vida, e abrange sua mãe, família, chefes passados e futuros etc. O seu mercado é quem você deseja que deseje você, e o seu alvo é a restrição disso, é onde e com quem você deseja estar e trabalhar.

As restrições já foram feitas, a porta ainda nem foi aberta mas você já pode ver a sua linha de saída, você já pode ver até mesmo o seu alvo. Você está quase lá.

3.8 Lembrando de empregabilidade

Emprego é temporário, mas a empregabilidade é continuamente alimentada e re-alimentada, de forma a manter sempre o interesse do seu alvo em você. Empregabilidade é manter-se desejado pelo seu alvo, transformando as oscilações deste pêndulo em um movimento cíclico, constante, contínuo. É o círculo da empregabilidade que está começando a ganhar velocidade.

3.9 Empregabilidade não cai do céu! Vamos à luta

Você já revisou e mentalizou o salto, a adrenalina está a mil. Mas você conhece seu pára-quedas? Você está com um Vector 270, pesadão, ou com um Stiletto 90? Você vai cair rápido ou devagar? Você vai poder enfrentar um contravento de 5 nós? Ou um de 15?

O seu pára-quedas é o conhecimento, e o pêndulo da empregabilidade serve para ajudá-lo na aquisição estruturada deste conhecimento. Antes do salto, você deve passar por mais uma badalada do pêndulo.

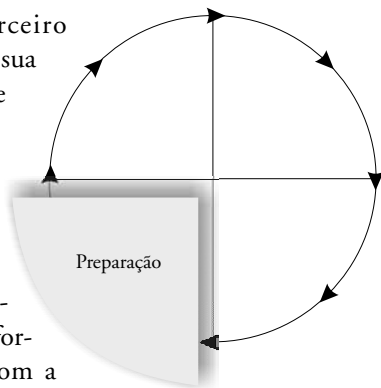
4 Preparação: conhecendo seu pára-quedas

4.1 O pêndulo volta-se para o "eu"

Você já passou pelo autoconhecimento, e pela definição do seu alvo. Você conhece seus pontos fortes e fracos, suas habilidades, e sabe onde estão e o que precisam as empresas e as áreas de atuação nas quais você quer estar.

Agora é o momento de identificar, decidir e agir sobre a sua formação, sobre as suas habilidades e habilitações. Quais cursos fazer, quais experiências buscar, o que pode ser feito para, no processo de comunicação entre você e o seu alvo, tornar você mais desejável para o seu alvo.

Neste instante o pêndulo está em sua terceira oscilação; você está entrando no terceiro quadrante do círculo da empregabilidade: sua preparação. E agora um novo conceito deve ser colocado: o tempo de resposta. Algumas das opções deste capítulo são de curto prazo, ou seja, em menos de um ano elas já surtem efeito. Outras, como fazer um curso superior seguido de uma pós-graduação, levam vários anos para se completarem e precisam ser analisadas de forma diferente, de forma mais estratégica e mais relacionada com a sua missão de vida.

Preparação

Vamos ao tempo.

4.2 O conceito do tempo: planejamento de curto, médio e longo prazo

Agora, você deverá identificar com quanta urgência o seu pára-quedas vai precisar abrir-se; ou seja, se suas decisões precisam focar-

se no curto prazo (máximo de um ano para dar resultados), se podem esperar com certa folga: "posso fazer a graduação sem ter que estudar junto, posso fazer até mesmo uma pós, ou uma segunda graduação [...]"; ou se estão em algum lugar no meio do caminho: "tenho tempo e vontade para investir em minha formação a longo prazo, para aproximar-me da minha missão, mas tenho de trabalhar e estudar, [...]"

A situação mais comum deverá ser a intermediária. Na verdade, inclusive, todos deveriam pensar-se nessa situação intermediária, pois mesmo o desesperado precisa ter ao menos consciência de um plano de longo prazo, mesmo em idade avançada, pois são esses planos que moldam a nossa relação emocional com o mundo.

Por outro lado, mesmo o afortunado, que "não precisa trabalhar para estudar", deve pensar em seu curto prazo também, para, por meio de cursos, estágios, monitorias e outros recursos, poder aproximar-se do "fazer" e não ficar somente na abordagem teórica, que vai minar, grandemente, sua empregabilidade.

Mas como agir, então? Nosso conselho é simples: divida seus planos em projetos de:

A) Curto Prazo – Até 12 meses para conclusão
B) Médio Prazo – Até 3 anos para conclusão
C) Longo Prazo – Mais de 3 anos para conclusão

Tenha seus planos para os três, ou ao menos os planos de curto e longo, distintamente separados. Eles podem, e mesmo devem, estar alinhados, mas podem também não estar. Assim, uma pessoa que precise trabalhar como secretária, para poder fazer o curso de Enfermagem, pode montar planos diferentes, para sua empregabilidade, a curto e longo prazo.

Tendo feito a distinção, vamos prosseguir na nossa análise.

4.3 Alterando sua empregabilidade com o tempo

Já dizia o consultor que não existe nada mais constante do que a mudança; ou fazemos parte dela ou sucumbimos, somos atropelados por ela. A imagem de carreira profissional como uma escada que a

pessoa galgava foi substituída pela da escada rolante, com o agravante de que ela corre para baixo: se você quiser se manter nela, tem de fazer esforço. Quem parar vai descer até o fim, onde não terá mais nenhuma chance de emprego.

Mas o que fazer? Cursos, aperfeiçoamentos, treinamentos, desafios, novidades, atenção ao mundo, à Internet, às novas mídias, às novas tecnologias, tudo ao mesmo tempo. Sim, é desgastante, é de tirar o fôlego, assusta mesmo. Mas assim é o mundo hoje.

O segredo, no entanto, é saber dividir em partes menores e tomar decisões pequenas, que se alinhem com as maiores. Você não precisa ter a visão do conjunto **sempre**.

Deve, isso sim, participar do processo que estamos construindo juntos, e rever suas opções sob essa ótica. **Identificar, decidir e agir.**

Algumas das decisões implicarão em inúmeros sacrifícios. O tempo será escasso e, muitas vezes, os prejudicados parecerão ser seus filhos, seus pais, sua família e amigos, inclusive você mesmo. Nestes momentos, em que você irá duvidar se vale a pena continuar, só a existência de uma missão solidamente construída em sua mente vai dar-lhe forças para continuar. Só a certeza de haver um bem maior a ser obtido que compensa o sacrifício, o preço a ser pago, é que vai dar-lhe forças para continuar com seus objetivos de longo prazo e agüentar o curto prazo da forma como tiver de ser.

As pequenas modificações em sua empregabilidade, aquela experiência profissional que fez você ficar longe da sua família, o curso noturno e de finais de semana, a grana economizada para pagar a faculdade, tudo isso vai estar mudando a sua empregabilidade e aproximando você do seu alvo.

Faça agora uma lista de quais são os cursos e as oportunidades que você identifica em seu futuro, a curto, médio e longo prazos, que podem ajudar em sua missão, aproximando-o do seu alvo. Demore nesta lista, pesquise. Pare de ler o livro por alguns dias, faça essa lista com cuidado; você vai estar elencando opções não só para o agora, mas para cinco, dez anos no futuro. Para a realização dessa lista, use todas as outras. Reveja cuidadosamente tudo o que você já escreveu. Priorize cada uma das opções, dê suas notas.

R-) Escreva sua Lista de Custos e Oportunidades

Identifique.

Identifique o Curto Prazo.

Identifique o Médio Prazo

Identifique o Longo Prazo

Identifique

!

O momento das decisões está chegando.

Há uma pequena estória que gostaríamos de dividir com você.

A gazela estava na pradaria, no meio da selva

E pressentiu a emboscada do leão

A gazela sabia

Que se quisesse viver

Teria que correr mais rápido que seu predador

O leão, que não se alimentava há dias, sabia,

Que se quisesse viver

Teria que correr mais rápido do que sua presa

Então, não importa se você é leão ou gazela

É melhor começar a correr.

"Antes do curso eu não tinha parado para pensar: qual é a oportunidade que eu perco ao ir para um barzinho ao invés da faculdade. Como minhas decisões de hoje vão ajudar ou prejudicar meu futuro? Qual o custo das oportunidades que eu perco". Laís Morimoto, graduando em Educação Física pela Metodista.

4.4 Empregabilidade e a Educação Formal

A necessidade de acompanhar as mudanças e os avanços tecnológicos acaba exigindo dos profissionais capacitações específicas que só a Educação Formal pode prover.

Segundo Gary Becker, prêmio Nobel de Economia, o maior responsável pelo desemprego no Brasil está mais ligado ao atraso educacional do que à economia desaquecida, ou mesmo ao atraso tecnológico. O mercado apresenta vagas que não são preenchidas por falta de profissionais qualificados.

Já Roberto Macedo, em seu livro *Seu diploma, sua prancha* (Ed. Saraiva), aponta para as estatísticas para afirmar que

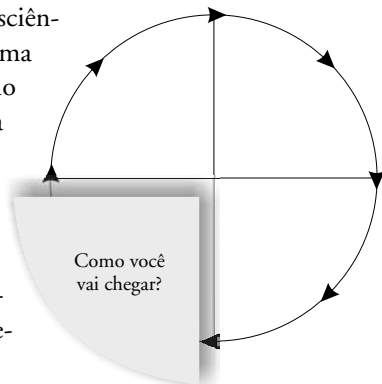
> [...] a remuneração dos que alcançaram doze ou mais anos de estudos (Educação Formal), o grupo que in-

clui os que chegaram ao curso superior, é quase cinco vezes a de quem alcançou apenas até quatro anos de instrução.

A conclusão é clara e compartilhada pelos autores: para quase qualquer plano de médio ou longo prazo, a sua Educação Formal precisará ser desenvolvida até, pelo menos, o grau universitário. É neste nível que você vai encontrar as maiores remunerações, os empresários mais bem sucedidos, e aqueles que estão mais próximos de concretizarem seus sonhos e suas missões de vida.

As estratégias adicionais, como cursos de formação profissionalizante, cursos de idiomas e informática, e outros, são importantes e devem ser consideradas desde já. Por exemplo, se você tem condições de planejar uma experiência internacional, seja como estudante, seja como trabalhador ou mesmo "baby-sitter", planeje-as, mas, a não ser que você tenha algo muito específico como missão de vida ou aversão total e visceral à Educação Formal, coloque-a em seu planejamento de médio e longo prazo.

Por outro lado, caso você esteja totalmente em dúvida sobre qual curso escolher, por onde começar, talvez seja o caso de, de forma responsável e consciente, dar tempo ao tempo. Experimente trabalhos temporários que aproximem você das realidades profissionais futuras e possam apoiar sua decisão de longo prazo. Realize uma grande viagem, estude uma língua durante um período mais longo, experimente viver longe de sua família.

Essas decisões precisam ser tomadas com todo o cuidado, e você pode também ter a consciência de que nenhum curso superior, nenhuma decisão de longo prazo é irrevogável. Como outra alternativa às já citadas, durante a decisão da missão de vida e do curso a fazer, você pode iniciar um curso para "sentir" como é. Só não vá pensar que os primeiros meses de um curso definem o que será o curso como um todo e, muito menos, a profissão e as ocupações possíveis depois do curso terminado.

4.4.1 Ensino Médio

Já foi o tempo em que bastava ter interesse em trabalhar para conseguir uma vaga em uma empresa. Mesmo na década de 80, um jornal de grande circulação tinha um caderno de empregos, publicado aos domingos que vinha com três corpos recheados de oportunidades, páginas e mais páginas, sem grandes exigências. Analfabetos e semi-analfabetos tinham oportunidades como auxiliares de serviços gerais ou ajudantes na fabricação.

Com as novas técnicas de produção espalhando-se pelos parques fabris, as empresas passaram a precisar de pessoas que tivessem ao menos o primeiro grau completo, pois deveriam conhecer as regras matemáticas básicas para desenvolver um controle numérico, por exemplo, ou que soubessem ler para entender os avisos de perigo.

Por toda a sua vida, seus familiares, amigos e conhecidos devem ter dito que vale a pena estudar. Você mesmo deve estar plenamente convencido (a) disso, pois senão não teria chegado a essa parte do livro.

O que fazer, porém, se for impossível completar um curso superior? Como muda nosso planejamento a médio e longo prazos? O primeiro conselho é: não veja como uma impossibilidade, veja como um projeto mais demorado. Crie formas de tentar participar de um curso superior, inclua-o em seu planejamento de longo prazo.

Se essa opção for absolutamente impossível, para mostrar que ela pode se tornar possível, sobram ainda várias opções. Usando de forma livre os exemplos do Roberto Macedo, no já citado *Seu Diploma, sua Prancha*, elencamos aqui algumas possibilidades:

1) Continuar a Educação Formal na linha do ensino profissionalizante e obter um diploma a mais, que lhe confere uma profissão definida, por meio da educação profissional especializada. Eu mesmo possuo várias conhecidas que, antes de sonhar com o curso superior de Enfermagem, tinham optado pelo curso técnico de auxiliar de Enfermagem e trabalharam por vários anos como auxiliares de enfermagem antes de colocarem um curso superior em seus planos de longo prazo.

2) Buscar o diploma do Ensino Médio, ou mesmo do Fundamental, por meio de um exame supletivo. Claro que haverá lacunas em sua formação, mas a simples presença do diploma já irá melhorar suas

condições de empregabilidade básicas. Com um esforço maior de sua parte, você verá, após a conclusão do Exame Supletivo, que talvez um curso superior profissionalizante não seja **tão** inviável assim e, depois dele, sua empregabilidade vai ter dado um salto qualitativo imenso.

3) Freqüentar uma escola do tipo SENAI para se profissionalizar em um nível técnico, equivalente ao curso médio. É uma alternativa possível, porém você vai ver, principalmente se for jovem, que logo em seguida estará sonhando com um diploma de curso superior. Vá em frente, é uma forma possível de se chegar lá, e mesmo que não aconteça, o curso em si poderá proporcionar oportunidades únicas, dentro de suas limitações.

4) Freqüentar cursos livres, mais rápidos, que lhe darão uma ou mais profissões a curto prazo. É uma alternativa bastante limitada, pois seu crescimento profissional encontrará sempre as barreiras da falta da Educação Formal.

5) Arranjar desde já um emprego. Se for este o seu caso, pule para o capítulo 5. Lá o pêndulo terá voltado para o outro, o alvo, e você verá dicas de como comunicar suas habilidades por meio do currículo, apresentação pessoal, entrevistas e assim por diante.

Uma amiga minha optou por um meio termo entre as opções 4 e 5. Ela arrumou emprego como "au pair" e foi cuidar de bebês na Inglaterra. Após um ano fez o mesmo na França e depois na Alemanha. Ao fim de três anos não tinha diploma nenhum, mas falava razoavelmente bem quatro línguas. Voltou ao Brasil e arrumou um emprego de secretária; com o dinheiro oficializou seu conhecimento de línguas nos cursos e finalmente ingressou no curso superior para secretariado executivo. Foi um caminho tortuoso, mas ela planejou sua carreira iniciando da opção "arrumar desde já um emprego".

6) Montar seu próprio negócio e ser dono de seu nariz. Esta é uma opção extremamente complexa, que serve para qualquer momento da vida, inclusive, e deverá ser tratada nas próximas obras.

4.4.2 O Vestibulando

Se você está na **situação** de vestibulando, algumas das nossas etapas você já cumpriu. Talvez a decisão de qual curso prestar tenha

sido tomada "no susto", talvez tenha sido tomada por outra pessoa, talvez as contingências profissionais o tenham impelido a uma decisão específica.

Em alguns desses casos você não deverá – e nem poderá – mudar de curso. Se você já é técnico de enfermagem e o hospital exigiu o curso superior, temos certeza de que a mudança de curso nem estará passando pela sua cabeça. Em quase qualquer outro caso, pense sempre que suas opções continuam lá, em aberto, e que você pode reconsiderar a qualquer momento.

Se você está lendo esse livro, reveja suas análises. Volte à missão, valores e tudo o mais. Compare o curso que você está iniciando com suas opções nas listas de opções para aumento de empregabilidade. Em qualquer momento do processo, se você sentir que precisa de conselhos, procure os centros de orientação profissional; volte algumas páginas e veja a lista deles, ou procure uma universidade que ofereça orientação profissional e testes vocacionais. Faça o teste novamente, se estiver em dúvida.

E, se for o caso, decida pela mudança.

4.4.3 Universidade e universitários

A escolha de uma determinada universidade poderá afetar positiva ou negativamente sua empregabilidade, não há dúvidas sobre isso. Também não há dúvidas que essa verdade era muito, muito mais contundente no passado.

Para uma decisão de curso, existe a diferença de empregabilidade inicial entre o graduar-se em uma universidade pública ou alguma tradicionalíssima, que goza de prestígio e respeito, e que ostenta ex-alunos em posições de destaque no cenário profissional, e o graduar-se em um curso novo de uma faculdade ou universidade pouco conhecida e isso tem de ser levado em conta.

Nos últimos anos, porém, essa diferença diminuiu bastante. A seriedade e o profissionalismo de vários cursos de Universidades privadas são reconhecidos pelo mercado e pela comunidade científica. Os empregadores passaram a se preocupar muito mais com o contexto geral do candidato, do que apenas com a universidade onde se formou. Estágios, expe-riência profissional paralela, programas especiais e mesmo

a nota do Exame Nacional de Desempenho dos Estudantes (ENADE) foram importantes nesse processo de mudança, como veremos mais à frente.

O curso superior, por fim, não deve ser visto tão somente como uma forma de se aumentarem as chances de colocação profissional em uma empresa, mas também como o espaço de vivenciar experiências, trabalhar em grupo e preparar-se para desenvolver suas potencialidades.

O universitário precisa compreender que, na maior parte das vezes, após a conclusão do Ensino Médio ou do cursinho, a universidade passa a ser a continuidade da educação orientada por professores e o início da vivência acadêmica e profissional. É nesse momento que o planejamento de vida deve estar sendo aprendido e feito pela primeira vez. A universidade deve contribuir para a formação da personalidade do indivíduo. Tem, portanto, atuações múltiplas, que vão da transmissão de conhecimentos à profissionalização e formação individual e tanto a instituição como o aluno precisam estar cientes de suas funções.

"Depois do curso percebi que posso conseguir realizar meus sonhos por muitos caminhos diferentes. O importante é não desistir e insistir sempre para um dia chegar lá". Nelson Ribeiro de Andrade Júnior, aluno de Logística da UNIFIEO.

Portanto, a universidade não deve limitar-se ao ensino teórico e formal, mas precisa, também, ter seu foco na profissionalização, sintonizada com os diversos planejamentos de vida dos seus alunos e deve, também, ser o local onde a consciência de dever comunitário encontra abrigo nas pessoas.

O universitário deve ter sempre em mente que a universidade é tudo isso, e ele deve, pela primeira vez apresentar, para si próprio, mais do que para qualquer outra pessoa ou instituição, um plano de vida que faça sentido a curto, médio e longo prazo. Nesse projeto o curso que ele está freqüentando deve ocupar um local de destaque, e as atividades comunitárias que esteja apoiando na universidade deverão contribuir para sua formação, tanto pessoal quanto curricular, só assim seu esforço virá a fazer sentido dentro de um valor maior.

Além de tudo isso, tanto universidade quanto universitário devem compreender que este pode e deve ser um período divertido. A universidade deve ser divertida, todos devem ter prazer em freqüentá-la.

Desta forma, como veremos, a universidade estará construindo a maior empregabilidade possível para seus alunos.

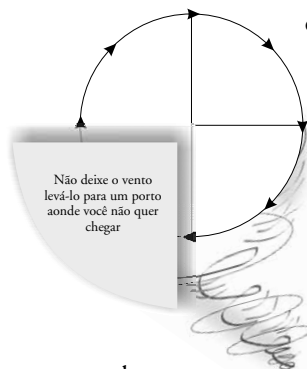
4.4.4 Estágio

É o meio que possibilita integrar o conceito adquirido nos bancos acadêmicos com a prática. Sem meias palavras, se em seu plano de vida não existe espaço para o estágio, você está errando; mesmo as pessoas que não precisam, mesmo as que já trabalham, precisam pensar em como será o seu estágio, se querem ter chances de ingressar no mercado de trabalho, dentro da área que estão estudando.

Não é comum as empresas solicitarem alguma experiência para quem pleiteia uma posição de estagiário, pois considera-se que a organização deva propiciar essa vivência. O estágio é uma das formas de as empresas desenvolverem seu papel social, contribuindo para a formação de profissionais qualificados. Em contrapartida, é uma alternativa interessante, pois contratam-se colaboradores sem vínculo empregatício, tornando-se fácil admitir e demitir, enquanto a empresa conhece melhor o potencial do estagiário e verifica a sua adaptação ao clima da empresa, aumentando suas chances de contratação efetiva ao final do estágio.

O principal, para o estagiário, é a qualidade da aprendizagem enquanto prática profissional. A remuneração ou o fato de estar em uma empresa de renome devem vir em segundo plano; não sucumba à tentação de ingressar em uma grande empresa que não tenha um programa sustentado de estágio. É preferível estar em uma empresa menor ou de menor visibilidade, mas que lhe permita ter de fato uma experiência enriquecedora, e que não o torne uma mão-de-obra barata.

Apenas para citar um exemplo, é crescente o número de estudantes norte-americanos que perdem o interesse em ingressar em empresas de grande porte devido à visão fragmentada que essas empresas possibilitam, devido às suas estruturas rígidas, departamentalizadas (tayloristas), em vez de uma visão ampla, de todos os setores (macro organizacional) que uma empresa menor possibilita.

Na pequena empresa, o estagiário acaba entrando em

contato com todas as partes do processo empresarial, desde a produção até o planejamento, conseguindo, após dominar as rotinas, lançar-se no mercado com salários bem mais elevados do que seus colegas que ingressaram em grandes corporações e cujo estágio se resumiu a ser um "boy de luxo", dentro de um departamento específico.

Como evitar essas armadilhas? Use seu bom senso. Viva seu estágio sabendo que regularmente novas funçõesdevem ser apresentadas, novos tipos de trabalho, novos pequenos desafios devem aparecer e você deve sentir que está em um ambiente que lhe está proporcionando um conhecimento maior e uma experiência prática de sua área de atuação.

Muitos de meus erros de seleção de pessoal foram conseqüência de meus próprios preconceitos tolos (...) Quando procurava talentos em engenharia, tentava recrutar pessoal formado pelo MIT, Princeton ou Cal Tech. Melhor seria que me lembrasse de minhas próprias origens. Muitas vezes descobri que a procedência não determinava a qualidade. Welch, Jack - *Jack Definitivo*, 2001, p. 58.

4.4.5 Estágio ou Programa de *Trainee*

Os programas de estágio devem ser pensados desde o início dos estudos, para você passar a conhecer a prática de sua área de atuação e os profissionais que a integram. É o seu *networking* começando a ser formado e a chance de conciliar os conceitos teóricos assimilados no curso. Também são bastante eficientes para, de forma gradativa, permitir que a empresa e o estagiário se conheçam melhor, reduzindo para ambas as partes o risco de uma contratação efetiva.

Já os programas de *trainees* devem estar atrelados à estratégia de negócios da empresa, seja criando cargos executivos devido a expansões, seja motivada por necessidade de substituições e sucessões em seu quadro executivo. Esses programas devem permitir o que chamamos de carreiras rápidas, ou seja, um período de 8 a 18 meses de imersão nos processos da empresa, com tutela executiva e supervisão da alta diretoria, culminando em carreiras gerenciais de primeira linha.

Obviamente os programas de *trainees* são muito disputados, mas devemos tomar alguns cuidados na escolha desses programas. Vamos ver alguns deles:

A) Nem tudo que brilha é ouro – Algumas empresas, para seduzir jovens promissores, travestem um programa de estágio em um programa de *trainees.*Esteja atento, nesse caso, ao tempo de duração do programa: programas de duração menor do que oito meses devem ser vistos com extrema cautela, pois para formar um executivo será necessário muito mais tempo na imersão de como a empresa funciona e conduz os seus negócios.

B) Qual é o tipo de cargo que será oferecido ao final do programa? – Alguns cargos, como analistas, são ofertas de carreiras administrativas simples, e não dos meninos e meninas de ouro dos programas de *trainéés.*

C) A alta direção está envolvida no programa? – Se a resposta for afirmativa, existem grandes possibilidades de a empresa depositar elevadas expectativas em relação ao programa; se o presidente da empresa recepcionar os *trainees* no primeiro dia, então tenha certeza que o envolvimento existe, e vá em frente.

!

"Percebi depois de ler o livro e fazer o curso que a vida universitária tem que ter mesmo de tudo: a gente aprende a ser um profissional não somente nas salas de aula, nas palestras e estágios, mas também nas festas e confraternizações".
Ronaldo Luã, aluno vestibulando.

D) Há envolvimento da empresa como um todo? – Especialmente nos níveis de chefia e gerência, que são alguns dos possivelmente substituídos, existe a necessidade de envolvimento e comprometimento, pois o sucesso ou fracasso do programa estará relacionado à participação desses níveis no desenvolvimento do *trainee.*

E) Os programas anteriores têm gerado lideranças na organização? – Como o objetivo desses programas é exatamente esse, se os antigos *trainees* não tiverem tido sucesso, talvez o programa tenha algo de errado. Cuidado!

F) Em que consiste o programa de formação? – Espera-se que a resposta seja treinamento dentro e fora da organização, rotação de trabalho e até estágios no exterior.

G) O programa contempla a indicação de um tutor ou mentor, e qual é o critério de escolha desse tutor? – Essa pessoa deverá contar com prestígio dentro da organização, ser um executivo de carreira e estar em uma área estratégica do negócio da empresa. Pesquisa conduzida pelos autores desse livro aponta que o crescimento do *trainee* na empresa é diretamente proporcional à qualidade de seu tutor ou mentor.

H) A empresa desenvolve algum tipo de monitoramento formal do trainéé? – Ora, se a empresa está investindo (e não é pouco) na formação do futuro executivo, é esperado que ela queira saber exatamente onde e como está o *trainee* dentro da organização e trabalhe a expectativa de carreira com ele.

I) Os salários iniciais e finais são competitivos? – Em geral devem ser altamente competitivos. Embora não deva ser fundamental, diferentemente do estágio, aqui a empresa deve mostrar que está ávida pelo futuro executivo e não tem intenção de perdê-lo. Você já ouviu falar de "formar para o mercado"? Se você está entrando em um programa de *trainee,* e é considerado um *high potential,* a empresa deve ter uma estratégia de retenção ou senão, ao final do programa, você estará procurando e recebendo propostas de outras companhias.

J) Por fim, use todas as táticas descritas anteriormente para conhecer uma empresa. Ao iniciar um programa de *trainee,* você já pode se considerar funcionário.

4.4.6 Emprego Paralelo

A situação da grande maioria das pessoas que estudam em cursos superiores, hoje, é a de não ter outra escolha a não ser trabalhar juntamente com o curso e, muitas vezes, em qualquer chance de trabalho que apareça.

Apesar dos problemas óbvios como perda da vida familiar, dificuldade de conciliar estudo e trabalho, às vezes gerando a sensação que estamos fazendo ambos de forma mal feita, esta é a situação em que devemos viver nossa vida e executar nosso planejamento. Hoje, inclusive, esta já pode ser considerada a situação padrão se ponderarmos, como vamos ver mais à frente, que a educação continuada (como as pós-graduações, por exemplo) vai ser feita sempre conciliando-se, às vezes mediante muito sacrifício, estudos e trabalho.

O desafio, aqui, está em como proceder para fazer com que o emprego venha a ser não só um ganha-pão imediato, mas também um ganho de currículo e experiência que ajudará você a melhorar a sua atratividade para o seu alvo.

4.4.6.1 Alinhado com o curso

A melhor situação possível é esta, em que a pessoa já está trabalhando na área em que desenvolve seu plano de longo prazo. O estágio é uma forma de se estar trabalhando alinhado com o curso, mas um trabalho anterior, mesmo que restrinja as opções de aprender diferentes processos de trabalho (a grande vantagem do estágio), geralmente é melhor remunerado e oferece uma bagagem prática extremamente importante. Volto ao exemplo das minhas conhecidas que são técnicas de enfermagem, trabalham há vários anos na área e agora iniciaram o curso superior.

Essas alunas não sofrem de dúvidas quanto às escolhas de curso, podem contribuir nas aulas fazendo comentários e participando ativamente com suas experiências passadas e muitas vezes corrigem seus professores. Elas têm seus problemas, como um período muito grande fora do estudo acadêmico (fora "da sala de aula"), mas que são totalmente superados pelo alinhamento entre planos de curto, médio e longo prazo.

As gradações de alinhamento com o curso são várias, como veremos a seguir. Uma pessoa que esteja cursando Marketing, por exemplo, está desalinhada ao trabalhar como secretária? A resposta é ambígua, pode ser que sim, pode ser que não. Dependerá de quais habilidades a pessoa está desenvolvendo no trabalho, qual a natureza do seu trabalho como secretária etc. A questão do alinhamento vai depender muito de como a pessoa se vê, e como vê o seu trabalho existente e pode fazer dele um trampolim para a melhoria da sua empregabilidade.

4.4.6.2 Desalinhado com o curso

Em algumas situações, porém, não há como evitar: existe um desalinhamento total. O risco aqui é muito maior para os cursos focados, pois os abertos, com sua gama imensa de possibilidades, acabam se alinhando com muitas das atividades profissionais disponíveis para os não graduados.

Um exemplo típico é o estudante de Enfermagem que trabalha durante o dia como recepcionista em um banco. O caso, aqui, é bem mais sério, e um futuro currículo para um hospital que conste o trabalho no banco não vai ser visto como de grande valia.

Nesses casos não há como dourar a pílula. A pessoa vai ter em algum momento, de abandonar um ou outro; o risco aqui é conseguir se formar, ter investido uma quantidade imensa de tempo, esforço e dinheiro, mas continuar com sua empregabilidade para a área de atuação específica bem mais baixa do que a média dos outros pretendentes.

Se você estiver nessa situação, pare e pense o que você deve fazer. Estabeleça datas limite, não adie. Você estará desperdiçando seus preciosos recursos se deixar a situação prolongar-se indefinidamente até a formatura.

4.4.7 O Graduado

Com o diploma na mão, você já deve estar também com alguma experiência profissional em seu currículo (em caso contrário, corra, pois você não deve ver uma tábua de salvação naquele canudo), e você já deve estar inclusive utilizando o Capítulo 5 para comunicar suas habilidades ao seu alvo.

Mas vá com calma, por favor. Foi-se o tempo em que apenas a graduação significava formação profissional completa. Hoje, e cada vez mais no futuro, o conceito de educação continuada já está arraigado em todas as empresas e em todos os profissionais sérios. A continuidade de sua empregabilidade vai, agora, ser um fator tanto de suas experiências profissionais quanto dos cursos adicionais que você vai, constantemente, identificando, decidindo quando e como fazê-los e agindo.

Se o emprego é temporário, e a empregabilidade é conquistada constantemente, o diploma passa a ser apenas mais um passo.

4.4.8 Empregabilidade e o Exame Nacional de Desempenho dos Estudantes (ENADE)

Agora vamos voltar para um tema que merece maior atenção. Os diplomas são muito diferentes, mesmo? Vale a pena fazer um ou dois anos a mais de cursinho para passar em uma universidade pública, ou em uma de grande prestígio acadêmico?

Os diplomas realmente são recebidos de forma diferenciada pelo mercado. Cada curso tem sua “marca” e, até mais do que isso, os egressos das faculdades melhores e mais antigas tendem a estar em posições de relevo no mercado de trabalho, o qual costuma dar prefe-

rência aos alunos de suas escolas. Se você tem um diploma de uma faculdade nova e sem muita tradição ou considerada de segunda linha, isto pode ser um problema.

Porém o mundo empresarial hoje é muito mais ativo, e existem vários mecanismos que podem e devem ser usados para neutralizar e mesmo suplantar uma eventual diferença na "qualidade percebida" entre dois diplomas diferentes.

!

"Não é nada fácil estudar e trabalhar ao mesmo tempo. Descobri lendo o livro, que não posso me sentir vítima por causa disso. Existem muitos nessa situação que conseguiram terminar seu curso superior". Regina Almeida, graduada em Educação Artística pela Universidade São Judas Tadeu.

O primeiro mecanismo é o próprio histórico profissional. Se o seu currículo possui, assim que você se formou, alguns anos de experiência profissional alinhada com sua área de atuação, este quesito certamente contará pontos a seu favor e, em muitos casos, mudará o lado da balança. Além da experiência em si, o fato de você ter conhecido profissionais de sua área, que podem fornecer cartas de recomendação e mesmo telefonemas para amigos a seu pedido, faz com que o preconceito inicial possa se reverter totalmente, atuando, agora, a seu favor.

Um outro mecanismo, que está sofrendo modificações mas que provavelmente continuará proporcionando uma grande chance de balancear cursos de diferentes universidades e faculdades, é o Exame Nacional de Desempenho dos Estudantes (ENADE). Seus resultados e classificações dos cursos permitem que as universidades demonstrem o desenvolvimento de seus alunos, sua formação acadêmica e profissional, uma vez que os estudantes serão avaliados no início e término de seu curso, o que possiblitará a comprovação do progresso conseguido por eles. Mesmo que você tenha concluído um curso considerado de segunda linha, se você tiver coragem de mostrar sua nota no ENADE (é opcional mostrá-la), e ela for boa, você terá demonstrado transparência e, ao mesmo tempo, provado que seu curso foi academicamente bem aproveitado. Um outro candidato que se recuse a mostrar a nota na avaliação citada deixará transparecer falta de cooperação enquanto o que mostrar uma nota pior do que a sua terá de explicar-se, já que, a princípio, o curso dele deveria ser melhor do que o seu. Em qualquer caso, porém, o foco deixou de ser a marca da universidade e passou a ser o rendimento individual do formando e sua disposição para revelar informações e cooperar com o grupo.

Concluindo, consideramos que, a menos que seja uma questão pessoal, hoje não se faz mais fundamental um diploma de uma universidade de renome; faz-se necessário, isso sim, a sua consciência de estar construindo um currículo de primeira linha desde o início da graduação, e não perder o foco desta consideração.

Os anos economizados podem e devem ser usados para dar início à sua pós-graduação, que irá sobrepujar em muito o valor de um diploma em um curso mais prestigiado.

Um aparte deve ser feito. Se você cursou uma faculdade pequena, pouco conhecida, ou até com cursos em vias de serem fechados pelo MEC, você, em comparação com quaisquer outros candidatos, certamente terá um problema sério, ou melhor, vários, pois seu planejamento de carreira deve conter outros equívocos, que demandarão uma boa dose de esforço de sua parte para serem compensados. Alguns cursos e mesmo escolas devem ser evitados, e você poderá encontrar subsídios para suas escolhas de cursos nas classificações do próprio ENADE, bem como pesquisando, na sua área de atuação, se os egressos daquele curso e/ou escola estão sendo bem recebidos.

4.4.9 Empregabilidade e a Pós-graduação

As escolhas pertinentes aos cursos de pós-graduação geralmente vão ser feitas durante, ou mesmo após, a sua graduação. A razão disso é, prioritariamente, o seu conhecimento a respeito das áreas de atuação e, também muito importante, o desenvolvimento de suas próprias opções e oportunidades.

Os projetos relativos às possibilidades de pós-graduações também se dividem em curto, médio e longo prazo. Os projetos de pós-graduações de longo prazo destinam-se priorita pesquisadores, professores universitários e consult

Mais comum serão os projetos de médio e curt prazo. Nos primeiros estão os MBAs, os *lato sens* (especializações) e até mesmo o mestrado (*strict sensu)*, em alguns casos. Iremos desenvolver alguma linhas sobre eles, apesar de já se destinarem às áre atuação e carreiras mais focadas.

Os cursos de curta duração na pós-graduação formam a base da educação continuada; entre eles temos os cursos de atualização, como os cursos rápidos sobre o Novo Código Civil (alguns específicos para bacharéis em Direito, outros abertos), ou cursos sobre novas tecnologias. Neste ponto da sua carreira, o planejamento deve ser não só seu mas também da empresa à qual você está ligado; algumas vezes um departamento de RH bem estruturado irá procurar cursos e oferecer para os funcionários, outras vezes o próprio funcionário vai expor para seus diretores o porquê de ser interessante para a empresa apoiar a realização de um determinado curso.

"Não deixe de fazer o ENADE. Pode ser a sua grande chance para ter uma bolsa de estudos na univer-sidade de seus sonhos, seja ela pública ou privada". Suely Fadul Villibor, colaboradora.

A verdade, porém, é que a escada rolante continua valendo: quem não se reciclar, quem não continuar freqüentando cursos, aprendendo, mantendo as armas afiadas, vai rolar escada abaixo.

Portanto, se você está nesse momento profissional e pessoal, faça suas listas; não pense que este livro não é para você. Caso, porém, você esteja ainda no planejamento do seu curso de graduação, ou esteja em uma "corrida de recuperação", pois voltou a estudar agora, depois de vários anos parado, então também é hora de incluir suas opções de pós-graduação em suas listas, de forma condicional, com certeza (este pode ser considerado um projeto de horizonte maior do que 5 anos), mas de forma clara, e que permita a você lembrar que a pós estará ali, esperando a sua chegada.

4.4.9.1 MBAs

Dica

!

Os MBAs (Master in Business Administration) são cursos profissionalizantes que visam formar especialistas e são considerados, pelo mercado de trabalho em geral, mais interessantes e voltados aos aspectos práticos da Administração do que a pós-graduação *stricto sensu* ou seja, o mestrado em Administração.

Essa característica é verdadeira, e os bons programas de MBA têm foco em experiências profissionais de alunos e professores, trabalhos em conjunto e interações de simulações profis-

sionais, talvez mais do que na bibliografia e no aspecto didático-pedagógico do curso em si.

Uma outra característica dos bons MBAs é que durante o curso você poderá fortalecer grandemente seu *networking* profissional, pois praticamente todos os participantes estão bem colocados em suas empresas, com trajetórias ascendentes (em muitos casos é a própria empresa que está pagando o curso) e igualmente interessados em expandir seus horizontes.

Um cuidado deve ser tomado! Como os MBAs não são reconhecidos pelo MEC como pós-graduação *stricto sensu*, eles não conferem a titulação de mestre ao final do curso. Se sua intenção ao planejar sua pós-graduação for acadêmica, como por exemplo tornar-se professor universitário, será melhor escolher um curso de mestrado propriamente dito.

Um outro cuidado deve ser tomado devido à proliferação exagerada de cursos que se auto-proclamam MBAs. A razão desta confusão, que temos hoje aqui no Brasil, é novamente o fato de o MEC não possuir uma sistemática de avaliação específica para os MBAs, enquadrando-os como pós-graduação *lato sensu*; desta forma temos cursos que apresentam o mesmo nome (Gestão Estratégica de Negócios, por exemplo), mas que em uma instituição têm mais de 1.000 horas aula a serem cumpridas pelos alunos, e em outra menos de 400.

4.4.9.2 Pós *Lato Sensu - Especialização*

Os cursos de pós-graduação *lato sensu* têm duração mínima de 360 horas e apresentam aos graduados, em geral, a melhor oportunidade de se aprofundarem em suas áreas de atuação e conhecerem outros profissionais da mesma área, ampliando também seus *networkings* profissionais.

Tudo o que foi dito sobre os MBAs pode se aplicar à pós-graduação *lato sensu* em geral. Hoje as opções de Educação Continuada para os graduados, enquanto chances de aumento de empregabilidade, dividem-se nas pós-graduações *lato sensu* - especializações - (os MBAs incluídos), de um lado, e os cursos de aperfeiçoamento tecnológico, atualização profissional e cursos extras em geral.

A permanência em um outro curso estruturado de média duração, porém, traz benefícios adicionais ao graduado, como o *networking* mais profundo e o reconhecimento curricular mais adequado.

Portanto, vá em frente e inclua em sua lista de cursos quais serão as primeiras opções de continuidade da sua graduação. Não espere o tempo chegar e passar.

4.4.9.3 Pós *Stricto Sensu* - Mestrados e Doutorados

Ao incluir em seu planejamento cursos de pós-graduação *stricto sensu*, ou seja, mestrados ou até mesmo doutorados, esteja certo de que você já está tornando seu alvo bastante definido e limitado a algumas áreas e empresas.

As empresas, em geral, não irão dar tanto valor a um mestrado ou doutorado quanto o esforço ou a titulação faria por merecer. Isto porque o conhecimento advindo e a sistemática utilizada pelo *stricto sensu* são considerados focados demais para as atividades empresariais em geral, sendo também trabalhos individuais, por meio da interação orientador-orientando. Por outro lado, a titulação acadêmica será condição *sine qua non* para as carreiras de professor universitário e pesquisador, por exemplo, além de ser também interessante para alguns tipos de consultorias.

4.5 Cursos extras em geral

Estas são as opções de quem decidiu não partir para nenhuma alternativa de médio ou longo prazo. Os cursos extras podem ser cursos de atualização, preparação, treinamento específico e outros, com a característica comum de serem de curta duração, ou seja, um máximo de doze meses.

A validade desses cursos será tanto maior quanto mais vinculada a uma habilidade existente e utilizada, principalmente se o curso estiver sendo indicado – ou pelo menos financiado – pelo seu empregador atual. Com esta afirmação, já fica claro que, se você está desempregado, o investimento pessoal em tempo e dinheiro pode vir a ser totalmente inútil, caso o seu futuro empregador não veja como vantagem a habilidade e/ou conhecimento que você escolheu aperfeiçoar.

Isto não quer dizer, obviamente, que você não deva fazer alguns desses cursos, principalmente os de conhecimentos básicos. Se você não possui conhecimentos de informática os cursos extras para fornecerem essa habilidade vão servir para praticamente qualquer empresa, mas se você estiver planejando cursar um módulo avançado de CRM dentro do SAP, deve saber que talvez o curso acabe se tornando puro diletantismo.

4.6 Conhecimento ou cursos de Línguas

O conhecimento de línguas é hoje uma habilidade que não pode ser classificada como "curso extra", e sim como uma situação básica para sua empregabilidade e para continuidade de sua carreira.

A língua inglesa deve ser vista como obrigatória para qualquer profissional que deseje chances de crescimento profissional. Além dessa, o domínio do espanhol pode tornar-se um diferencial importante para nós brasileiros; devemos, porém ter sempre em mente que milhões estão na mesma situação, e que nossa efetiva entrada na economia globalizada (e dentro dela no Mercosul e na ALCA) depende do domínio desses idiomas.

Outras línguas como o francês, o alemão e mesmo o mandarim vão depender de contextos específicos para serem úteis. Assim como os cursos "focados", elas poderão ser interessantíssimas e conferir grande vantagem competitiva, mas vão necessariamente restringir grandemente o número de empregadores e possíveis áreas de atuação.

4.7 Conhecimentos técnicos

Pesquise os cursos profissionalizantes que possam lhe trazer conhecimentos técnicos relevantes, capacitando para exercer sua função com maior competência. Muitas vezes, conhecimentos técnicos específicos poderão representar o diferen-cial necessário para que você consiga a vaga que pretende.

Cursos profissionalizantes e técnicos em geral são oferecidos pelo Senac, Sesc, Senai, Prefeituras, empresas particulares. Acrescente, também, os cursos universitários de curta duração que são oferecidos por várias universidades atendendo à legislação vigente da Educação e às necessidades do mercado.

4.8 Conhecimento ou cursos de Informática

Você poderá ampliar seus conhecimentos frequentando cursos de extensão oferecidos por prefeituras, universidades, entidades de classe, cooperativas, preparando-se melhor para o mercado de trabalho, além da troca de experiências com grupo de pessoas com interesses semelhantes aos seus. Acrescente-se os cursos de informática, indispensáveis para qualquer função que venha a ocupar. Seu currículo será valorizado pelo grau de conhecimento que demonstra na área de informática com o domínio de difetentes softwares e programas.

4.9 Empregabilidade e os novos cursos de curta duração

Uma alternativa que tem aparecido após a mudança na Lei de Diretrizes e Bases da Educação (LDB) é a dos chamados "cursos superiores de curta duração". Esses cursos não se propõem a substituir a graduação convencional, mas oferecerem uma formação mais rápida que pode ser, posteriormente, ampliada para uma graduação plena. Podem também constituir-se como uma reciclagem ou complementação de estudos, quando o interessado já possui uma graduação, mas sente necessidade de renovação e retomada de seus estudos.

Apesar de válida, a alternativa não é tudo o que parece. A graduação convencional, tanto em sua dimensão de formação pessoal quanto acadêmica, é de grande importância e não deve ser esquecida ou relevada ao segundo plano. Portanto, em se tratando de planejamento a longo prazo de uma pessoa que está iniciando suas atividades profissionais e acadêmicas, a graduação convencional parece-nos continuar sendo a mais indicada.

Para as pessoas que já estão no mercado de trabalho há algum tempo e desejam, com esse novo tipo de curso, os conhecimentos técnicos e práticos e a titulação necessária para o desempenho de novas funções, os cursos de curta duração caem como uma luva. Essas pessoas encontram, assim, uma forma mais ágil de adquirirem os conhecimentos específicos necessários, bem como a titulação exigida.

Profissionais que desejem uma atualização e uma forma menos "traumática" de volta aos bancos escolares também encontram nesses cursos a opção que nos parece ideal.

Para todos, porém, fica o lembrete de que esses cursos devem tornar-se uma forma de re-entrada, e que o ideal será o planejamento da continuidade dos estudos por meio de uma pós *lato sensu* ou de um MBA, por exemplo, pois a diferenciação atingida com o curso de curta duração é pequena e, em muitos casos, não será levada em conta pelo empregador.

O futuro parece estar trazendo uma espécie de fusão entre os cursos tradicionais e os de curta duração. Por esse novo modelo, o aluno poderá ter uma formação profissionalizante mais rápida, nos seus primeiros anos de graduação, permitindo sua entrada de forma mais qualificada em sua área de atuação, e continuará seus estudos acadêmicas até obter a graduação completa e dar continuidade com a especialização ou mesmo a pós-graduação completa.

Esse modelo híbrido pode ser a evolução que falta para os cursos superiores deixarem de ser blocados e rígidos para se transformarem em opções mais ágeis e abertas para o planejamento pessoal dos alunos, abrangendo inclusive o conceito de formação continuada entre graduação, especialização e pós-graduação.

4.10 Experiência profissional

É importante saber que as empresas buscam identificar profissionais com perfil multifuncional, ou seja, profissionais que conheçam ou dominem além do que é pertinente à função para o qual foram contratados. Na maioria das vezes o cargo registrado em carteira não é o que possibilita ao indivíduo provar ter sido ocupante do cargo e ter desempenhado funções pertinentes a ele, mas falar das rotinas e das responsabilidades no exercício do função. É aí que a pessoa que está entrevistando ficará com a percepção de você ter ocupado o cargo de fato, não apenas de direito. Por isso seu discurso deve estar pautado nas suas práticas profissionais.

As vezes meus alunos me perguntam se é bom permanecer muito tempo numa única empresa ou variar e ter expe-riências diversificadas. A resposta só pode ser: depende. Explico por quê: se a experiência de cinco, sete ou dez anos for só para ilustrar, é ruim; se a experiência for qualitativa, ou seja, o profissional permaneceu esse tempo enquanto a empresa lhe possibilitava crescimento e desafios, tendo ingressado como estagiário, ocupando o cargo de analista e cul-

minando como gerente, então há pertinência na sua permanência. Haverá problemas se permaneceu muito tempo ocupando o mesmo cargo, como, por exemplo, um analista durante quatro anos; pode-se pensar que teve um ano de experiência repetida três vezes.

Se transitou por algumas empresas, com uma permanência média de dois anos a dois anos e meio em cada uma, será considerado o período entre os empregos e os lapsos da saída de um até o ingresso no outro poderá significar que ele tenha sido demitido, por mal desempenho ou por inadaptação. O que chamará a atenção serão os cargos que o indivíduo ocupou nas empresas por onde passou, verificando-se que não foi uma trajetória ascendente ou movimentação horizontal para o desenvolvimento. Isso significará, entre outras coisas, instabilidade.

4.11 Cultura geral

Pressuponha que você decida montar uma franquia de Carnes na Índia, calcule as possibilidades de ganho e as peculiaridades do local. Será complicado se você enviar uma das suas melhores executivas para fechar um negócio, num país onde a mulher é discriminada. É possível que receba uma ligação querendo trocá-la por alguns camelos, e pode ser o único negócio que irão querer fazer. É possível, também, você pegar um presente ofertado com a mão esquerda e aí você estará encrencado, pois poderá ser considerado uma ofensa.

Todavia, isto não está reservado apenas aos conhecimentos que envolvam outros países, mas dentro de sua própria terra. Em algum processos seletivos poderão perguntar-lhe o que você achou da reunião do COPON e da redução da taxa de juros ou das invasões dos integrantes do Movimento dos Sem-Terra, dos sem-teto, dos sem empregos e assim por diante. É importante estar sintonizado com o que acontece ao seu redor.

Se a sua intenção é mudar o futuro, é imprescindível que conheça, em primeiro lugar, a realidade que o cerca.

4.12 *Mens Sana in Corpore Sano* – Preparação física e qualidade de vida

Mente sã em corpo sadio, que é a tradução da citação acima, é uma receita de vida saudável que todos deveríamos seguir, mas a rea-

lidade nos revela que poucos são aqueles que conseguem associar os dois aspectos. Vemos, assim, muitos estudiosos que dedicam grande parte de seu tempo a leituras e outras atividades intelectuais e nunca encontram espaço para a prática de exercícios físicos, uma caminhada ou um jogo com amigos. É verdade que há fases de nossa vida, em que temos de estabelecer prioridades como: vestibulares, concursos, redação de dissertações/teses ou outros projetos inadiáveis. Mesmo assim, é necessário ter hábitos saudáveis de alimentação, lazer, evitando o estresse excessivo, que poderá comprometer o bom rendimento no trabalho e de outros objetivos a serem alcançados. Sempre que possível devemos reservar algum tempo para a prática de exercícios, o encontro com amigos, a participação em atividades culturais ou mesmo religiosas, dando espaço para o ócio criativo, que nos permite "recarregar as baterias".

4.13 A mulher e a empregabilidade

4.13.1 Ser mulher afeta minha empregabilidade?

No último censo do IBGE, foi constatado que a mulher é, em 51% dos lares brasileiros, cabeça de família. Em 2003, embora represente 1% dos profissionais condutores de ônibus, ela começa a exercer atividades antes consideradas tipicamente masculinas, além de ter presença maciça em profissões tradicionalmente femininas, como por exemplo, as que envolvem relações com crianças e adolescentes.

O número de mulheres no comando de empresas está aumentando a cada dia, e para isto, não é necessário masculinizar-se. Basta ser competente no uso do raciocínio lógico sem esquecer da intuição, que embora não seja exclusividade da mulher, é pouco considerada pelo homem, que nem sempre a considera em suas decisões.

O Brasil diferencia-se dos demais países, não só por sua diversidade mas pela forma como consegue harmonizar essas diferenças. O que importa para as empresas é a maximização do lucro e a perpetuação dos negócios, passando para um segundo plano, preconceitos de gênero (mulher/homem), de cor, de raça e de credo religioso.

Qualquer pessoa que tenha como objetivo ser um profissional bem sucedido deverá ter força de vontade, ser disciplinada e abdicar

de algumas regalias para investir na carreira como dedicar os finais de semana para estudar, fazer cursos. De fato, existem aqueles incrédulos, preconceituosos, mas não há argumento que se sustente com a apresentação de resultados.

Existem conquistas da mulher que originaram leis beneficiando-a como a licença maternidade, permitindo o desenvolvimento saudável da criança e o fortalecimento do vínculo com a mãe. Todavia, há custos para o empresário ter funcionárias afastadas por quatro meses e, não raras vezes, mais um mês por conta das férias. Acrescente-se o custo de uma substituição para a pessoa afastada. Assim sendo, muitas empresas relutam na contratação de mulheres em determinados cargos de confiança, quando a substituição é muito complexa.

Outra conquista é a estabilidade no emprego quando identificada a gravidez. Para evitar situações como essa, a empresa poderá solicitar exames, que, entre outras coisas, identifiquem o estado de saúde da mulher. Se for constatada a gravidez, a mulher poderá ser preterida no processo seletivo, ainda que de forma velada.

Contudo, o mercado, habituou-se a encontrar mulheres que investem, primeiramente, na sua carreira executiva, deixando para outro momento a maternidade. A medicina contribuiu muito para isto, com o avanço de tratamentos especializados que permitem a opção por uma maternidade saudável numa faixa etária bem maior do que no passado.

4.14. Situações especiais

4.14.1 Como a chegada da meia idade afeta minha empregabilidade?

Já tivemos situações mais complicadas dentro do cenário que envolve as relações de trabalho, fruto da cópia dos modelos estrangeiros que valorizam o ímpeto jovem, arrojado, que tem disposição em fazer muito por pouco. No Brasil, principalmente no final da década de 80, assistimos as empresas ceifarem cabeças grisalhas em troca de cabelos espetados. Mas as empresas descobriram que não adianta ter pessoas com boa vontade sem conhecimento, sem história e pagaram por essa iniciativa. Algumas empresas não tiveram fôlego para retomar o ritmo produti-

vo e perceberam que o ideal é reunir as duas forças, pois se complementam: o arrojo com a experiência.

Empresas que precisam instalar-se no país não podem esperar que o profissional se desenvolva; nestes casos, o profissional maduro entra em cena.

Quem perde, na maioria das vezes, quando um profissional experiente retira-se do mercado de trabalho ainda em idade produtiva, é o Brasil que deixa de contar com o conhecimento, a experiência e a competência de quem construiu, ao longo do tempo, uma carreira, contribuindo para escrever a história e colher resultados.

No entanto, como essa tomada de consciência não é uma unanimidade, é bom contar com um plano de contingência, para sobreviver após a faixa dos cinqüenta anos e aí, uma boa economia, feita ao longo do tempo, poderá marcar o início de um novo negócio, na qualidade de empreendedor.

4.14.2 As minorias precisam de preparação especial?

O próprio termo minoria envolve uma constatação de que poucas pessoas se enquadram nessa determinada categoria. Assim, temos uma minoria de negros nas Universidades, de mulheres ocupando cargos executivos ou cargos políticos relevantes, uma minoria de índios no serviço público ou em empresas de grande porte, uma minoria de deficientes físicos com empregos condignos e condições de trabalho.Não é objeto desse livro pesquisar e estudar as causas desse problema. É importante saber que ele existe e pensar em possíveis iniciativas para minimizar essa realidade.

Propiciar uma preparação que atenda a essas minorias, como cursos de capacitação, treinamentos especiais e atualiazações profissionais dará a todos maiores oportunidades para concorrer, em melhores condições, para o exercício da sua cidadania, tanto na sua formação quanto no seu ingresso no mercado de trabalho.

4.14.3 O que fazer para manter a empregabilidade enquanto você monta ou administra um negócio próprio?

É preciso considerar que a chance de sucesso do negócio estará diretamente ligada ao conhecimento que o empreendedor tem do seu segmento de atuação. É também fundamental pensar na visibilidade da empresa, adequação da gestão financeira, contratos, pessoas, desenvolvimento de fornecedores, compras, ou seja, o profissional deverá desenvolver habilidades para gerir o seu empreendimento e para isso faz-se necessária a aquisição de novos conhecimentos. À medida que isso vai acontecendo, sua empregabilidade aumenta. O segredo é estar atento a todas as rotinas que envolvem a gestão de um negócio próprio e traduzir isso numa linguagem de mercado.

"O gerente da nova era terá como requisito mínimo possuir competência intercultural que implica além do domínio de outras línguas, conhecer as culturas, hábitos e valores dos países, onde a empresa possui filiais ou nutre interesse em estabelecer uma sede local para representá-lo."
PRAHALAD, C. K.; HAMEL, Gary. *Competindo pelo futuro* - estratégias inovadoras para obter o controle de seu setor e criar os mercados de amanhã.

Existem diversos cursos no mercado que preparam, orientam e redirecionam o empreendedor na administração de sua própria empresa, e esses cursos de aprimoramento ou de requalificação deverão fazer parte de seu currículo.

Nunca, porém, deixe de participar de cursos de atualização e das reuniões das associações representativas da sua área de negócios. Essas atividades irão manter sua empregabilidade em alta.

4.15 Empregabilidade é comunicação: vamos comunicar

A porta está aberta, e você já sabe o que fazer. Você já colocou a cabeça para fora, você já vê o alvo, você já fez a sua linha de saída; você sabe até como está o seu pára-quedas e o que esperar dele. Agora, meu amigo e minha amiga, é saltar.

O salto, aqui, vai ser como fechar as pontas de tudo o que você já fez até agora. Controle no ar é escrever um ótimo currículo e fazer uma apresentação arrasadora. Um *back looping** e um *track** significam ser objetivo e vitorioso em uma entrevista coletiva. Para essas técnicas você vai testar, treinar e melhorar a sua articulação verbal e escrita, você vai

* Manobras do pára-quedismo.

estudar as dicas e vai treinar novamente; no salto você vai ser um relógio, *no mistakes* (sem erros).

Empregabilidade é uma função de comunicação; depois de se conhecer melhor, definir seu alvo e trabalhar em suas habilidades, você terá de mostrá-las ao seu alvo, seu mercado, seu público. De uma forma ou de outra, todos devem saber quem você é e aonde quer chegar.

O mundo lá fora é rápido, você vai ter de agir com decisão. Nada de vacilos, mas também nada de agir sem pensar. Sempre há tempo para tudo. **Identificar, decidir, agir.** Você vai ter seus 55 segundos de queda, e em 55 segundos dá para viver uma vida.

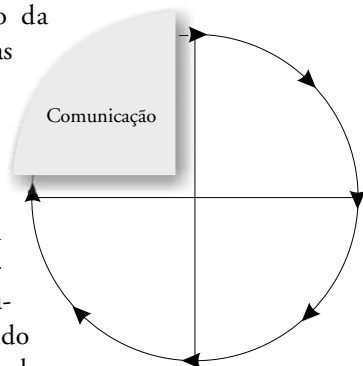
Curta o seu salto.

5 Ação – Montando sua interface

5.1 O pêndulo volta para o "outro"

Neste capítulo o pêndulo da empregabilidade oscila novamente: o foco das atenções volta a ser o outro, o alvo. Você, chegou no último quadrante do círculo da empregabilidade: comunicação. Veremos, nas próximas páginas, que não basta saber fazer, tem de mostrar que faz.

Comunicação

A conquista de um novo emprego não é algo que deve ser decidido pelo acaso, é necessário um certo preparo para tanto. Há técnicas para se fazer bem um currículo, vestir-se de forma a maximizar suas chances durante uma entrevista, como se portar, quando falar e sobre quais assuntos, que posturas podem excluí-lo do processo de seleção, entre outras. Todos estes recursos podem ser aprendidos e melhoram consideravelmente as suas chances de conseguir um emprego. Técnicas de negociação e postura, técnicas de como falar em público, todas elas vão ser abordadas aqui e podem ser de grande ajuda. Você pode estudá-las e treiná-las e, com isso, aumentar sua probabilidade de sucesso, ou seja, ser contratado.

5.2 Como seu alvo o vê?

Como você vê a si mesmo? Sente-se completo, sente-se pronto para o que der e vier? Ou se sente fraco, menor do que os outros, inseguro? Sente-se evoluindo num ritmo crescente, com força e autoconfiança, ou se sente fraco, eclipsado pelas conquistas dos outros?

O primeiro passo para mudar a maneira como os outros o vêem é mudar a forma como você mesmo se vê. Não importa a situação em que você se encontra hoje em seu planejamento de médio e longo

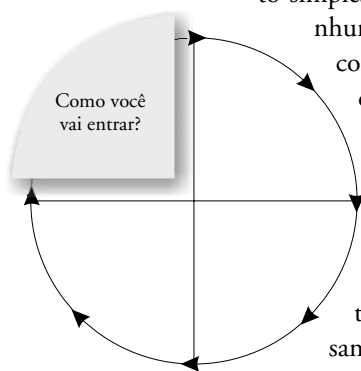
prazo, e mesmo se você está bem longe do ideal traçado em seu plano. Se você precisa apresentar-se, participar de uma entrevista, fazer uma apresentação, construa sua auto-estima; seu plano de curto prazo precisa disso, você precisa de um emprego, e precisa dele já.

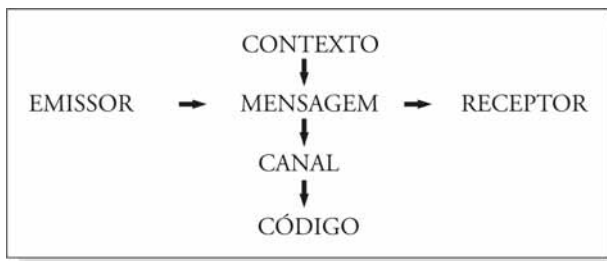
5.3 Empregabilidade é uma função de comunicação!

Não se esqueça nunca deste fato: empregabilidade é uma função de comunicação. Portanto reflita: qual é a mensagem que você está passando para seu possível empregador? Como ele está recebendo sua mensagem? Você está sendo claro o suficiente para que ele a entenda da mesma maneira que você espera? Você esta usando toda a sua potencialidade comunicacional?

A maioria das pessoas que buscam um novo emprego, pelo fato de estarem desempregadas ou pela vontade de mudar em seu ambiente de trabalho, tende a acreditar que a mensagem que se deve comunicar ao possível novo empregador é: eu preciso deste emprego. Contudo, a complacência é o último sentimento que se pode esperar daquele que tem a responsabilidade de recrutar novos funcionários. A razão é muito simples, ele não o conhece e não tem, portanto, nenhum tipo de afinidade ou obrigação afetiva para com você. Na visão do recrutador, com a vaidade do poder que lhe foi outorgado, mesmo que momentaneamente, você é apenas mais um que não serve para a empresa na qual ele trabalha.

Como você
vai entrar?

Assim, a melhor mensagem que aquele que busca uma colocação no mercado pode transmitir ao recrutador deve ser: vocês precisam de alguém como eu na sua empresa. Quando se participa de um processo de seleção para um cargo (qualquer cargo), esta mensagem precisa estar sendo passada a todo momento e em cada uma de suas etapas, pois, do contrário, suas chances se reduzem mais e mais, na medida em que ele avança e a concorrência se torna mais acirrada.

5.4 Elementos da comunicação

A ciência da Lingüística tradicionalmente divide em seis os elementos básicos que compõem todo tipo de ato comunicativo: emissor, receptor, mensagem, contexto, canal e código.

Sempre que algo é comunicado esses seis elementos estão ativos. Um EMISSOR emite uma MENSAGEM a um RECEPTOR e essa mensagem insere-se sempre num CONTEXTO. Configura-se na mensagem um conteúdo que é compreendido por estar organizado em um CÓDIGO (o qual é de conhecimento do emissor e do receptor) e perceptível por ser veiculado em um determinado CANAL (meio físico no qual a mensagem é transmitida). No momento em que esta frase é lida, os autores deste livro compõem o que seria o emissor, cuja mensagem é o próprio livro e você que lê é o receptor. O código é a língua portuguesa, o canal é a palavra impressa no papel e o conteúdo são as informações transmitidas acerca da empregabilidade, inseridas num contexto específico.

Contudo, na interação entre pessoas, a comunicação não se dá apenas no nível da linguagem verbal (feita por meio de palavras), os seus gestos, suas roupas, seu corte de cabelos, a organização e apresentação pessoal dizem muito sobre você e, na maioria das vezes, são fatores decisivos na escolha do recrutador.

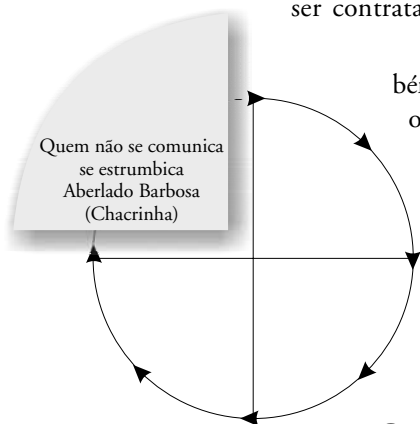
5.5 Comunicando-se com seu futuro empregador

A aproximação entre você e seu futuro empregador pode dar-se de formas diversas. O primeiro movimento pode ser feito por ele, num anúncio de jornal, por exemplo, ou por você, ao enviar seu

currículo para uma empresa. Este é o primeiro momento de comunicação entre você e o (possível) futuro empregador.

No primeiro caso, a empresa fez o movimento inicial e já comunicou, explicita e implicitamente, algumas informações sobre quais são os valores que têm maior ou menor importância no tipo de profissional que buscam. Esteja atento para essas informações. Um anúncio breve e de reduzidas dimensões no jornal indica que a empresa contratante não tem um porte muito robusto ou não dá muita importância para o cargo que quer preencher. Além disso, as especificações presentes no anúncio indicam se o candidato precisa ter uma formação muito focada ou não. Por exemplo, um anunciante que procure por um projetista de instalações elétricas prediais terá um rigor maior ao considerar a formação do candidato à vaga do que um que procure por um promotor de vendas, em que a experiência profissional pode ter um peso maior. Preste bastante atenção, então, quando for responder a um anúncio de jornal, para não se candidatar a um posto ao qual sua formação não é adequada, o que reduz a quase zero suas chances de ser contratado.

Quem não se comunica
se estrumbica
Aberlado Barbosa
(Chacrinha)

Um anúncio no jornal pode gerar, também, a situação presente no segundo caso, o envio do currículo. Porém, não importa se você está enviando seu currículo a alguma empresa pela resposta a um anúncio ou por sua própria iniciativa, algumas regras precisam ser seguidas para potencializar esta oportunidade de contato. Não se esqueça qual é a mensagem que você quer comunicar.

5.6 O que é um currículo?

O termo currículo vem da expressão latina *Curriculum Vitae*, que significa “carreira de vida”. É um conjunto de informações, mais ou menos detalhadas, sobre uma pessoa, ressaltando sua formação, experiências profissionais e competências, sendo indispensável quando se procura um emprego. Ele funciona como uma carta de apresentação sem um destinatário em específico, incluindo dados da forma-

ção intelectual e profissional da pessoa e tendo como objetivo qualificá-la perante aquele que é responsável pela contratação de um determinado profissional.

Descrito assim, este documento parece possuir poderes quase mágicos que garantem a conquista da vaga almejada, não havendo força contrária que possa impedir tal fato. Entretanto, Marco A. Oliveira, em seu *E agora, José*, referindo-se a Richard N. Boles, lembra que apenas 1 em cada 245 currículos consegue, sozinho, garantir o emprego de quem o enviou. Contudo, isto não quer dizer que é totalmente desnecessário e improdutivo enviar currículos para as empresas. O currículo é uma das estratégias que você possui para conseguir sua colocação, não a única (como muitos pensam), e não deve ser menosprezada.

ATENÇÃO!!!!!: Um currículo bem feito não garante a sua contratação, mas um currículo mal elaborado elimina-o, sim, do processo de seleção!!!

Talvez você esteja indignado com a situação extremamente injusta descrita acima, mas ela ocorre por um fato muito simples: a maioria das pessoas, com a intenção de "turbinar" uma carreira que pode lhes parecer dema-siadamente sem atrativos, não hesita em mentir (ou "maquiar") as informações apresentadas em um currículo. Este procedimento é o caminho mais curto para ser excluído de um processo de seleção, uma vez que os responsáveis pelo recrutamento são bastante treinados para ler nas entrelinhas dos dados fornecidos nos currículos e percebem quando o candidato está mentindo ou sendo "malandro" ao não revelar toda a verdade de sua real condição. Afora isto, qualquer informação da qual se desconfie ser falsa pode ser verificada numa eventual entrevista e, caso seja constatada alguma mentira deliberada, você pode estar seguro de que suas chances de conquistar uma vaga são nulas. Se você mente num simples currículo, o que mais de desonesto você pode cometer no âmbito do trabalho? É isto que passará pela cabeça do seu contratante; portanto, honestidade e sinceridade são valores dos mais importantes que você deve demonstrar em qualquer processo se seleção. Nunca coloque informações em seu currículo que não possam ser sustentadas numa eventual entrevista.

5.7 Como fazer um currículo que aumente sua empregabilidade

Dependendo de sua finalidade, existem dois tipos básicos de currículo: um, que pode ser definido como acadêmico, voltado para a área universitária e para as atividades de cultura e que dá ênfase para a formação, titulação, produção científica, palestras proferidas, e apresenta-se de forma documentada, isto é, acompanhado por um anexo com cópias de diplomas e certificados que comprovam a veracidade das informações apresentadas. O outro tipo é o mais comum no campo empresarial e dispensa o anexo com os comprovantes de sua qualificação. Dessa forma, neste tipo de currículo não faz muito sentido um relato alongado de informações que, por si próprias, nada acrescentam à qualificação do titular, como descrever sua formação de ensino primário ou médio, quando você já possui uma graduação em ensino superior, titulação de Mestre ou Doutor em determinada área.

Um currículo bem elaborado não é aquele que chama a atenção pela cor do papel, o tipo de letra ou as imagens que apresenta. O bom currículo é sóbrio, discreto e equilibrado, e chama a atenção pela organização, objetividade, clareza. Além disso, a brevidade e a honestidade são atributos que elevam o valor do currículo. Em outras palavras, um currículo deve atender aos seguintes requisitos:

a) ser curto, para apresentar apenas as informações necessárias ao posto pretendido;
b) ser sincero, de modo que traga informações totalmente verdadeiras, que podem ser verificadas a qualquer momento do processo de seleção;
c) ser claro, para facilitar a compreensão das informações que possibilitem uma rápida visão das qualidades do candidato;
d) ser organizado, para causar uma boa impressão por seu aspecto visual já no primeiro contato, antes de qualquer leitura mais atenta.
e) ser persuasivo, para convencer o recrutador a convidá-lo para a etapa seguinte da seleção que é, normalmente, a entrevista.

Um currículo é, como já foi dito, um instrumento de comunicação. Todo ato de comunicação é persuasivo, isto é, pretende convencer o receptor de algo. Mesmo quando você não se sente bem e força um sorriso para dizer "bom dia", escondendo dos outros sua chateação, você quer persuadí-los de que tudo está bem com você e eles não precisam ficar lhe perguntando o porquê de seu aborrecimento. Um currículo pode ser considerado bem elaborado quando cumpre satisfatoriamente duas tarefas:

1) provoca uma entrevista;
2) serve de guia para seu entrevistador.

5.7.1 Estrutura do currículo

O primeiro contato entre o profissional e seu possível empregador é constituído pelo Currículo. Devido a este fato, é muito importante verificar se as informações contidas no currículo estão corretas e se a ordem dos dados facilita a leitura do documento. A estrutura do currículo pode variar de acordo com o cargo almejado, embora exista uma certa organização que deve ser preservada, conforme apresentaremos na seqüência:

DADOS PESSOAIS – Usualmente informa-se nome, idade, estado civil, endereço (eletrônico, inclusive) e telefone. Outros dados pessoais são desnecessários, embora muitas pessoas tenham o costume de informar número de documentos como CPF ou RG, além da filiação ou nome do cônjuge. Estas informações são necessárias, normalmente, no caso de uma eventual contratação e serão solicitadas em momento oportuno.

IMPORTANTE – Todas as empresas possuem, atualmente, algum vínculo com a internet, portanto e extremamente necessário que você tenha um endereço eletrônico (e-mail) para contato. Apesar do acesso à internet ainda ser um tanto quanto restrito no Brasil, há provedores que oferecem o serviço de correio eletrônico gratuitamente e não seria nada agradável perder uma entrevista porque você não pode ser encontrado.

OBJETIVO – Seu objetivo profissional deve ser descrito em apenas uma linha e deve apresentar somente o cargo e área de interesse. Evite indicar duas ou mais áreas diferentes em um mesmo currículo. Em uma frase, você deve informar o que deseja fazer na empresa (que cargo pretende ocupar). Usar verbo no infinitivo, de preferência.

FORMAÇÃO – Apresente sua formação escolar de forma retroativa, isto é, da mais recente para a mais antiga. Comece elencando seus títulos de pós-graduação (Mestrado, Doutorado, MBA) se houver, e depois o curso de graduação. Os cursos de formação devem ser apresentados por ordem de importância. Cursos Técnicos devem ser indicados apenas se estiverem relacionados com a área pretendida ou se você não possuir curso de graduação. Ao indicar sua formação, mencione o nome do curso, nome da instituição e o ano de conclusão.

!

"Pode parecer bobo, mas só percebi que um currículo pode fazer a diferença quando fizeram as análises comparativas dos currículos no curso. Aí caiu a ficha que um bom currículo não te dá um emprego, mas um mau currículo te derruba". Fátima Gaspar, graduada em Administração Financeira pela UNIP.

Não é necessário indicar os estudos de primeiro ou segundo graus, a não ser que estes sejam o maior nível de escolaridade que você possui, pois os níveis mais elevados pressupõem os inferiores. Não informe notas ou conceitos recebidos nos cursos.

QUALIFICAÇÃO – Neste item, mencione suas principais qualificações adquiridas ao longo de sua vivência profissional, destacando pontos fortes que estejam relacionados com a área ou o cargo de seu interesse. Descreva resultados que possam ser medidos com objetividade. Mencione números e porcentagens que comprovem os resultados alcançados, pois desta forma impressiona ainda mais o selecionador. Ao citar resultados que trouxe para a empresa, você destacará que, além das atividades relacionadas à sua função, você contribuiu para o crescimento da empresa.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL – Mantendo a ordem retroativa, indique todos os empregos em que atuou no período dos dez anos anteriores. Insira o período de atuação, nome da empresa, cargo e atribuições do cargo. Esteja atento para a descrição das atividades desenvolvidas, pois é através deste item que o selecionador saberá o que você pode oferecer à empresa.

Ao descrever suas qualificações, utilize itens para facilitar a avaliação do selecionador. Ao redigir o currículo, alguns candidatos dão ênfase exagerada ao cargo que ocuparam em outras empresas como se isto fosse comprovação de suas qualidades, ao passo que, o recrutador está mais interessado em saber quais foram os resultados de sua atuação naquele posto, como as suas realizações promoveram mudanças positivas (aumento de vendas, otimização dos recursos) no cotidiano da empresa. Quando for conveniente para o posto almejado, discrimine o cargo ocupado e os resultados obtidos (porcentagem do aumento de produtividade, economia de custos etc.).

IDIOMAS E INFORMÁTICA – Ao mencionar o domínio de idiomas, cite apenas aqueles em que você realmente tem proficiência. Uma mentira neste quesito é facilmente verificável na entrevista, sendo que, dependendo do cargo e da empresa, tal entrevista pode ser feita na língua indicada no currículo. Indique o nível de conhecimento que você possui do idioma – básico, intermediário, avançado ou fluente. Se você estuda algum idioma atualmente, deixe esta informação clara no currículo, pois desta maneira o selecionador saberá que você está investindo em seu aperfeiçoamento e em breve seu nível de conhecimento no idioma será melhor. Você pode definir o seu grau de conhecimento da seguinte maneira:

BÁSICO: Se você estivesse em um país de determinado idioma, conseguiria fazer uma compra, pegar um táxi ou um ônibus. Mas dificilmente entenderia um artigo de jornal local. Possui vocabulário restrito e só compreende o que é falado muito devagar.

INTERMEDIÁRIO: Você é capaz de ler um best-seller com linguagem simples e captar o conteúdo geral de um artigo de jornal. Consegue ainda fazer uma apresentação informal, discutir um assunto de interesse geral, assistir um filme com um nível satisfatório de compreensão. No entanto, ainda comete alguns erros e repete palavras.

AVANÇADO: Neste nível tem-se o conhecimento de regras gramaticais, concordância. Há a capacidade de verter textos do inglês para o português e vice-versa; entretanto, no quesito diálogo, a comunicação torna-se um pouco restrita, devido a expressões idiomáticas e à linguagem específica de cada local.

FLUENTE: Manter um diálogo com nativos, expressar suas opiniões, participar de reuniões de negócios, escrever uma narrativa, comparar idéias, ler textos literários modernos... tudo isso é esperado. Você também é capaz de fazer apresentações, verter um texto do português para o referido idioma e ler jornal.

Através deste item você também poderá destacar suas habilidades na área de informática. Recomendamos que cite os programas e ferramentas de seu conhecimento. Informe seu conhecimento dos aplicativos dos programas, sem a necessidade de indicar seu nível de conhecimento. Ex. Domínio do Word for Windows, Access, Page Maker etc.

OUTRAS ATIVIDADES – É interessante que inclua somente os cursos realizados que sejam relacionados à área de seu interesse. Cite o tema dos cursos e o nome das instituições onde foram concluídos. Lembre-se que seu currículo não deve ser extenso e por isso você deve priorizar as informações relevantes para sua seleção.

Dependendo do posto que se pretende, atividades que se encontram fora do âmbito profissional (ou empresarial) e não foram citadas em outro momento no currículo podem ser relacionadas. Mas, não se esqueça, somente indique aquelas que apresentam uma ligação com o cargo pretendido. Não indique suas preferências religiosas, filiações políticas ou o time por que torce. Por outro lado, há algumas atividades extra-curriculares que podem ser bem vistas (de acordo com o cargo almejado, lembramos novamente), como esportes radicais, trabalho voluntário ou atividades esportivas ou artísticas. Tais práticas podem indicar arrojo, solidariedade, desenvoltura, criatividade, facilidade de trabalho em grupo ou perseverança, atributos que tendem a ser bastante valorizados conforme a função que se vai desempenhar dentro da empresa.

5.7.2 Virtudes de um currículo

Em linhas gerais, o que foi apresentado acima é a estruturação básica de um currículo, mas ele deve apresentar ainda algumas quali-

dade que melhoram sua avaliação, como correção gramatical, apresentação visual agradável, papel adequado, diagramação, impressão, entre outras. Otimize a comunicação de sua mensagem:

- Um bom currículo tem de uma a, no máximo, três folhas e se imprime em um papel branco ou gelo, de gramatura maior do que a usual (papel mais grosso que o comum), mas sem exagero. Um papel com 95 de gramatura já é suficiente. O tamanho da folha pode ser aquele conhecido como A4, que é bastante fácil de ser encontrado.
- A sobriedade e a leveza devem nortear também a escolha do tipo de letra com que se escreve o currículo. Evite um uso de muitas variações da apresentação da letra, tais como o itálico (letra inclinada), o negrito (legra mais grossa), sublinhado ou aspas. Empregue tais recursos com moderação. Não esqueça que a base do bom gosto é a moderação, o equilíbrio, a suavidade. Escolha fontes (tipos de letra) mais tradicionais, como Arial, Times New Roman ou Courier, de tamanhos que podem variar de 12 a 14.
- Tome muito cuidado com a linguagem empregada no seu currículo. O único padrão de linguagem aceito é a chamada norma culta, aquela ensinada pelos livros de gramática. Não use gírias, palavrões, pedantismo (palavras difíceis, para indicar elevado nível cultural), estrangeirismos ou termos muitos técnicos e pouco conhecidos. Não se esqueça que a clareza deve ser um dos maiores atributos de seu currículo. Nunca faça uso de piadinhas, frases afetivas, ambigüidades (duplo sentido), tiradas de humor, frases preconceituosas, bravatas ou citações criativas ou espirituosas. Este tipo de recurso apenas ajuda na construção de uma imagem nada favorável do candidato por parte do recrutador. Frases como “Só Cristo salva” ou “É nóis na fita...” somente farão com que o seu currículo seja um dos primeiros a ser descartado.
- Um currículo não recebe datação. Cada empresa tem um meio próprio de armazenar os dados dos currículos que recebe. Portanto, esteja sempre atual e não coloque datas que podem fazer seu precioso currículo aparentar ser uma antiguidade esquecida em meio a outros documentos.

Use sempre um envelope que combine sua cor o seu tamanho com a folha do currículo. Não dobrar o currículo é a opção ideal, mas, caso seja necessário, é melhor que ele tenha de ser dobrado apenas uma vez. O endereço do destinatário e do emitente no envelope devem ser escritos do mesmo modo que no currículo, de forma impressa, por tal motivo, uma das soluções é imprimir os nomes e os endereços de ambos em uma etiqueta autocolante, que serão fixadas posteriormente no envelope.

"Em mãos inexpe-rientes, os currículos são armas perigosas." Welch, Jack - *Jack Definitivo*, 2001, p. 58.

• Não indique sua pretensão salarial no currículo, este é um assunto para ser discutido em outro momento, na entrevista, por exemplo. Caso seja uma condição específica para a apresentação do currículo, informe de modo vago. Por exemplo: em torno de X mil reais, ou entre X e XX mil reais.

5.7.3 Os piores defeitos de um currículo e como evitá-los

Há alguns "pecados" cometidos no momento de se fazer um currículo que podem pulverizar as chances de bons candidatos a uma vaga. Na sua maioria, são erros bem intencionados, mas não há perdão para eles e podem sepultar qualquer possibilidade de arrumar uma colocação no mercado.

• Mentira em currículo tem perna curtíssima e não passa da entrevista. Segundo especialistas, este é um erro "gravíssimo" que o candidato não pode cometer.
• Tropeçar na língua e cometer erros gramaticais são indícios de uma formação deficiente ou de desleixo na hora de preparar o currículo. Nem erros de digitação são tolerados, portanto faça sempre uma cuidadosa verificação de gramática antes do envio do currículo. O ideal é que o documento passe pela revisão de um profissional habilitado.
• Tamanho é documento. O tempo médio de leitura que um recrutador dedica a um currículo varia entre 40 segundos e um minuto. Currículos com mais de três páginas

tendem a não ser lidos por completo e os com apenas uma podem ser insuficientes para que se tenha uma visão mais abrangente do candidato.

• Cultura inútil. Cursos que não tem ligação nenhuma com a área pretentida, viagens de turismo que nada acrescentam à sua condição profissional ou *hobbies* e dotes artísticos são desnecessários e, invariavelmente, passam uma impressão de grande ingenuidade por parte do candidato.

• Não coloque fotos no currículo. Este recurso pode parecer arrojado, mas é mais provável que tal recurso conte negativamente, denotando certa soberba do candidato. Salvo casos em que a aparência é requisito primordial para a contratação, evite a presença de fotos no currículo.

• Carnaval de cores. Alguns candidatos pensam em chamar a atenção do examinador com um "look muito prafrentex" do currículo e misturam fontes exóticas que encontram no computador com cores modernas impressas em um papel também colorido e moderno. Estes são os que tem a vida mais curta nos processo de seleção.

• "Água mole em pedra dura, tanto bate até que fura." A repetição das mesmas informações no "Objetivo", na "Formação" e na "Experiência profissional" cansa aquele que analisa o currículo e revela falta de objetividade do candidato.

• Eu, tu, eles. Prefira o uso de verbos de ação, conjugados na primeira pessoa do singular, mas omita o pronome "eu". Nunca use a terceira pessoa ou a primeira pessoa do plural.

5.8 O portfólio

Profissionais que atuam em áreas como marketing, design, arquitetura, fotografia, jornalismo, ou que foram assuntos de revistas ou saíram em artigos que elogiavam seu trabalho podem organizar um portfolio para apresentar no processo seletivo ou quando solicitados. O portfolio é uma reunião de material diverso e com forte predominância dos recursos gráficos e pictóricos, tais como fotografias, cartazes, rótulos, projetos arquitetônicos, e acompanha o currículo de alguns determinados segmentos profissionais. Por isso é bom tê-lo pronto para quaisquer eventualidades. É a prova cabal de sua competência e do que você é capaz de realizar.

5.9 Modelos de currículo

Veja aqui algumas sugestões de currículos que podem ajudar na confecção do seu.

Anita Malfatti dos Santos

Rua xxxxxxxxxx no. xxxx / apto. xx
Caixa Postal xxx
CEP: xxxxxx-xxx – São Paulo – SP
Tel: (xx) xxx-xxxx
E-mail: xxxxx@xxx.xxx.xx

Objetivo: Professora de Biologia em Ensino Superior

Formação

Pós-graduação em "Genética de Plantas"
Universidade Federal de Lavras - UFLA
Cursando

Licenciatura em Ciências Biológicas
Universidade de São Paulo
1997

Bacharelado em Ciências Biológicas
Universidade de São Paulo
1997

Esses currículos são modelos reduzidos para o formato do livro. Foi usada a fonte Times New Roman com tamanho 9.

Idiomas e informática

Inglês Fluente
Espanhol Básico
Domínio de Word, Access, Excell e Internet.

Resumo de qualificações

* Responsável pela preparação do material a ser utilizado em sala, anteriormente estipulado pelo professor.
* Desenvolvimento de programas de cursos a serem lecionados em escolas ou universidades.
* Planejamento do curso antes do começo do ano letivo e seleção de livros e textos que serão adotados.
* Aplicação e avaliação no dia-a-dia das atividades planejadas.
* Elaboração de instrumentos de avaliação, como: trabalhos, provas e testes.
* Aplicação e correção de trabalhos, provas e testes, fornecendo um feedback ao aluno.
* Organização de atividades complementares, como experiências, sessões de vídeo e visitas.

* Indicação de bibliografias para alunos do ensino médio, visando o estudo dirigido ao vestibular.
* Realização de estudos e experimentos em institutos e centros de pesquisa.

Histórico profissional

Dez/03 a atual – Escola Estadual Rui Barroso / Passos (MG)
Professora Efetiva de Biologia

Fev/03 a atual – Faculdade Sudeste / Divinópolis (MG)
Professora ACT de Biologia

Trabalhos apresentados

3º Congresso de Produção Científica do Mercosul. Santos (SP), 11/2001. Trabalho apresentado: "Genética hoje"

8° Congresso de Produtores de café. Santa Rita do Sapucaí (MG), 05/2002. Trabalho apresentado: "Hibridismo e aumento de produção".

XIX Congresso Botânico de São José dos Campos. 07/2002. Trabalho apresentado: "Melhoramento genético e planejamento de safra".

Publicações

"Genoma". Anais do 3º. Congresso de Produção Científica do Mercosul. Santos, 2001.

"O Milho que vale um milhão". Anais do XIX Congresso Botânico de São José dos Campos.São José dos Campos,2002.

Cursos

"Taxionomia dos vertebrados". Fundação Parque Zoológico de São Paulo, 10/2003.
"Curso de Cultivo de Orquídeas", módulo básico e avançado. Sociedade Botânica de São Paulo, 03/2002.

Outras atividades

Participante do Programa Universidade Solidária 2000, no município de Pilar da Lagoa (AL), pela Universidade de São Paulo.

<u>*Fernando Pessoa de Campos*</u>
Av. Xxx xx Xxxxxx, xxx, apto. xxx Bloco B
Cep: xxxxx-xxx – Vila Nova
Itapetininga - SP
Tel: xxxx-xxxx
Email: xxxxxxx@xx.xxx.xx
Brasileiro, solteiro, 19 anos

Objetivo: *estagiário em Engenharia de Telecomunicações*

Formação Acadêmica

Engenharia de Telecomunicações
Faculdade de Telecomunicação
Cursando 1º ano
Ano previsto de conclusão 2005

Técnico em Informática
Colégio Madre de Deus
2001

Resumo de Qualificações

INFORMÁTICA
- leitura e execução de diagramas
- instalação de componentes da parte interna de um computador (placas, pentes de memória, drives, discos rígidos)
- conecção de monitor, teclado, mouse e equipamentos periféricos, como impressoras, scanners, no-breaks e estabilizadores
- instalação de programas requisitados pelos clientes
- preparo de todo o sistema para que sua utilização se torne o mais fácil possível
- teste do equipamento várias vezes, até comprovação de sua eficiência ideal
- treinamento de pessoal para uso do equipamento e dos programas
- manutenção e atualização de todo o sistema

TELECOMUNICAÇÕES
- planejamento, concepção, projetos e implementação de sistemas de comunicações e transmissão de voz, dados e imagem
- modelação dos canais físicos de comunicações, modulações e potências envolvidas

Esses currículos são modelos reduzidos para o formato do livro. Foi usada a fonte Times New Roman com tamanho 9.

- realização de testes de aceitação e inspeção em equipamentos e sistemas de telecomunicações
- fiscalização, execução e vistorias ou perícias para emissão de laudos técnicos e estudos de modelagem e de viabilidade de sistemas de telecomunicações
- operação e manutenção de sistemas e equipamentos de telecomunicações em geral
- análise de projetos, oferecendo consultoria e orientação técnica
- supervisão e coordenação de estudos e projetos de sistemas de comunicações
- desenvolvimento de habilidades para acompanhar o acelerado desenvolvimento tecnológico da área
- aplicação de softwares para integrar redes de informação
- realização em pesquisas e participação como agente no desenvolvimento de novas tecnologias

Experiência Profissional

COLÉGIO MADRE DE DEUS
** Estagiário de Informática*

Idiomas e Informática

Inglês básico

Conhecimentos em Windows, Word, Access, Power Point, Visual Basic e Front Page.

Cursos

Curso básico de Administração e Contabilidade.

ELIS REGINA DA SILVA

Rua xxxxx xxxxxxx, xxxx
CEP: xxxxx-xxx - Pinheiros
São Paulo - SP
Tel.: xxxxx-xxxx
Cel.: xxxx-xxxx
E-mail: xxxxxxxx@xxx.xxx.xx
Brasileira, solteira, 26 anos

Esses currículos são modelos reduzidos para o formato do livro. Foi usada a fonte Times New Roman com tamanho 9.

OBJETIVO: *gerente de Relacionamento/Comercial*

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

· Gestão de equipes de telemarketing/área financeira/RH e comercial.
· Prospecção e visita a clientes de vários ramos de atividade.
· Elaboração de proposta comercial para clientes.
· Elaboração de apresentações de produtos.
· Acompanhamento e pós-venda.
· Gestão de nível satisfatório dos clientes e consultores.
· Gestão do serviço realizado no cliente.
· Controle de relatórios de desenvolvimento e banco de horas dos projetos.
· Gerente de contas especiais.
· Gestão de alianças estratégicas com parceiros.
· Ótimos contatos e relacionamentos profissionais com clientes de grande porte.
· Aumento de vendas de xx para xx% em xx meses.
· Aumento de penetração no mercado de xx para xx% em xx meses.
· Aumento de preços em xx% em xx meses.
· Aumento de margem de lucros de xx para xx%.
· Desenvolvimento de xxx campanhas de propaganda, tais como: xxxxxxxxxxx, xxxxxxxxxxxxxx.
· Lançamento de novos produtos, tais como: xxxxx, xxxx.
· Expansão da rede de revendedores de xxxxx para xxxxx.
· Expansão da rede de representantes comerciais de xxxxx para xxxxxx.
· Implantação de novos programas de vendas, tais como: xxxxxxxxxxx.
· Redução de custos de vendas em xx%, através de xxxxxxx.
· Desenvolvimento de xxx catálogos.
· Desenvolvimento de novos canais de distribuição, tais como: xxxxxxxxxxxx.
· Redução de prazos de pagamento de xxxx para xxxx.
· Realização das seguintes vendas: xxxxx, xxxxxxxx.

HISTÓRICO PROFISSIONAL

IRAMOP CONSULTORIA – (Atual)
** Gerente de Relacionamento*

GEHRSOW & HENRY
** Gerente de Contas*
FORMAÇÃO ACADÊMICA

Graduada em Administração – ênfase em Análise de Sistemas
Universidade Paulista – UNIP/2004

Graduada em Secretariado
Faculdade Senac/2001

CURSOS EXTRACURRICULARES

Técnicas de negociações e vendas - Sociedade Brasileira de Comércio – SBC
Comércio Eletrônico E-Business e E-commerce / Central de Cursos de Informática
Negociação / Fundação Getúlio Vargas
Redação/Criação. - Vectra Propaganda

IDIOMAS

Inglês (intermediário) – Cursando
Espanhol (básico)

INFORMÁTICA

Word/Excel/Power Point/Access/Microsoft Project 4.0/Outlook/Visio/ACT.
Internet e Intranet/Winpopup/Corel/Pagemaker/Paint brush.

5.10 Transmita sua mensagem, atinja o seu alvo

Você pode preparar um currículo respondendo a um anúncio ou por iniciativa própria, contudo, ele não é nada além de uma das ferramentas de que você dispõe para comunicar-se com seu futuro empregador. Como já foi dito, a mensagem que você quer transmitir é que você é o melhor profissional que a empresa contratante poderia encontrar à disposição no mercado, mas é necessário que, antes de qualquer coisa, você comunique sua mensagem. Portanto envie seu currículo para todos aqueles que podem ser "agenciadores" de uma oportunidade, amigos, parentes ou à própria empresa que anunciou uma vaga que precisa ser preenchida.

5.11 A entrevista

A entrevista é uma das etapas mais importantes em um processo de seleção. Antes de chegar a ela, você é apenas um frio pedaço de papel (currículo) ou um número numa lista de candidatos, portanto é preciso aproveitar ao máximo o contato direto que lhe é proporcionado neste momento, pois você pode expor qualidades que só são perceptíveis na interação pessoal. Por outro lado, você pode ter algumas atitudes que, se não forem bem compreendidas pelo entrevistador ou revelarem posturas e valores tidos como negativos por ele, podem decretar a sua exclusão das etapas seguintes do processo de seleção e acabar com as suas chances de ser empregado.

Contudo, é possível fazer uma preparação específica para a situação de uma entrevista de emprego que o aproxime mais da vaga almejada. Não há magia e o segredo é treinar, treinar, treinar.

5.11.1 Preparando-se para a entrevista

Se você pretende ser contratado por uma empresa, isto significa que você deseja integrar-se ao ambiente de trabalho dela, isto é "vestir a camisa" da empresa e ajudá-la a crescer. Estas são, basicamente, a disposição e a aptidão que o entrevistador vai tentar perceber em você no momento da entrevista.

Antes de você saber o quanto está disposto a encarar este tipo de desafio é preciso conhecer melhor a empresa na qual se pretende tra-

balhar. Procure conhecer os produtos e as realizações da empresa, visite sua página na Internet, recolha folders, catálogos ou outros tipos de publicações feitas por ela. Tais informações podem ser importantes para você no momento de conversar com o entrevistador e você estará mostrando que tem um real interesse pela vaga disponível e pela própria empresa.

Ter clareza sobre seus pontos fortes e fracos numa situação deste tipo também ajuda a evitar fiascos numa entrevista. Faça uma avaliação objetiva de suas qualidades e defeitos e tente ver como aquelas podem ser potencializadas e estes podem ser atenuados em prol de seu sucesso profissional.

5.11.2 O pêndulo na entrevista I – O outro

Numa entrevista, o papel do entrevistador é aferir se o perfil do candidato que está na sua frente se encaixa nos requisitos solicitados pelo cargo disponível e/ou pela empresa contratante. Independentemente do tipo de empresa ou vaga disponível, as competências avaliadas numa entrevista de emprego, individual ou em grupo, são, de forma geral, as mesmas e podem ser observadas no quadro a seguir:

Competências/ Comportamento Esperado	Comportamento Observável
Comunicação	Troca e discute idéias, dialoga e conversa visando a um bom entendimento. Ouve com atenção e concentração, percebendo o momento oportuno para interromper. Fala corretamente o idioma, de forma objetiva e assertiva, captando a atenção dos ouvintes. Dá e recebe *feedback*.
Raciocínio Rápido	Responde prontamente quando solicitado. Tem desenvolvida a capacidade de análise e síntese, de posicionar-se prontamente diante de novas informações e situações.
Flexibilidade	Demostra capacidade para transitar entre situações e contextos diversos. Adapta-se. É capaz de rever seu ponto de vista com propriedade.
Coerência	Mantém linha de raciocínio convergente, comportamento de respostas iguais em situações semelhantes.
Relacionamento	Percebe e age levando em consideração os sentimentos e necessidades de outras pessoas nas situações de trabalho. Mantém respeito em situações de conflito de interesse sem perder o foco. Capaz de relacionar-se de forma produtiva e sem demonstrar constrangimentos com colegas de trabalho em vários níveis hierárquicos, dos mais baixos aos mais altos.
Equilíbrio Emocional	Posiciona-se com adequação e ponderação. Administra suas emoções condizentes com a situação.
Criatividade	Raciocina e estabelece conclusões mentais através de idéias originais e imaginativas, propondo outras formas de ação ou soluções para o melhor desempenho de tarefas, já realizadas ou não. Transforma idéias inovadoras em produtos, serviços ou novos métodos de trabalho.

Agora que você conhece o que se avalia e se espera de um candidato, faça um quadro de suas competências para se preparar para a entrevista e saiba um pouco mais sobre si mesmo.

S-) Escreva seu Quadro

WEB
exercício disponível no site:
www.empregonaocaidoceu.com.br

5.11.3 O pêndulo na entrevista II - Você

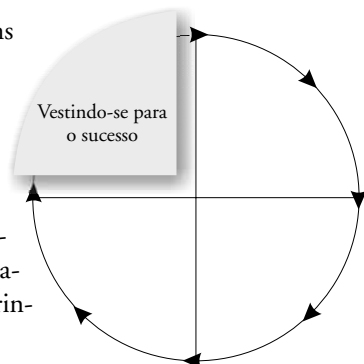
Não esqueça que a empregabilidade é uma função de comunicação e que sua mensagem é: sou o melhor candidato para a vaga que vocês oferecem. Assim, esteja atento para que cada um de seus gestos, cada atitude sua transmita esta mensagem da melhor maneira possível, pois sua avaliação pelo entrevistador não se dará apenas de modo verbal, com as perguntas que ele lhe fizer, ou dentro da sala de entrevista.

Dessa forma, nunca chegue atrasado ou falte a uma entrevista. Calcule o tempo do trajeto de sua casa até o local do encontro, considerando o trânsito ou eventuais contratempos possíveis, para que você esteja lá com pelo menos quinze minutos de antecedência. Caso você tenha um motivo muito forte para se atrasar, avise com antecedência e desculpe-se bastante.

Aparência e postura também são quesitos de extremo valor em uma entrevista. Vista-se com um traje social tradicional e sóbrio, limpo e bem passado. Os cabelos devem estar penteados, unhas cortadas e sapatos lustrados. Caso use perfume, não exagere. A preocupação com a aparência pode parecer algo fútil, mas não esqueça que o ambiente nas empresas de porte é bastante tradicional e as pessoas de forma geral reagem positivamente a indivíduos bem trajados; portanto não descuide da aparência.

Para isso não acontecer, aqui vão alguns conselhos extremamente simples:

HOMENS

Barba bem feita ou bem tratada: Lembre-se de que algumas empresas são radicalmente contra bigodes ou barbas, principalmente na área de vendas.

Ternos: Azul, preto ou cinza.
Gravata: discreta, se você não é profissional de Marketing, então não use gravatas com motivos do Mickey.
Camisa: Branca, azul, cinza clara ou bege.
Meias: pretas ou azuis.
Camisa para dentro da calça, se sem paletó.
Sapatos: Pretos ou marrons, mas sempre bem lustrados.

MULHERES

Tailleurs: Discretos: preto, cinzas, azul, marrom.
Blusas sem decotes ousados.
Sapatos: sociais.

Sem muitas jóias ou bijuterias. Afinal é você que tem que chamar a atenção e não os acessórios.

A entrevista é um contato pessoal, então use todos os seus recursos possíveis para causar uma boa impressão. Cumprimente o entrevistador com firmeza na mão e olhando nos olhos dele, isto demonstra confiança e respeito. Apresente-se como alguém confiante e seguro de si. Seja descontraído sem bancar o "engraçadinho" nem parecer irônico ou arrogante. Mostre-se interessado e entusiasmado, pois assim você se torna um candidato mais interessante também. Perceba quais são os valores que a empresa tem como positivos e deixe claro como você também compartilha deles ou os cultiva.

Tome cuidado, entretanto, com a linguagem utilizada na entrevista. Use sempre o padrão culto e evite gírias ou palavrões. Não se esqueça que o entrevistador não é um de seus amigos e, por mais que o clima da entrevista seja descontraído, ele é o responsável por sua contratação ou eliminação do processo de seleção.

5.11.4 Após a entrevista

Uma carta em que se agradeça a oportunidade de ter sido entrevistado e se reitere a disponibilidade para mais es-

clarecimentos pode ser enviada ao entrevistador como gesto de cortesia após a entrevista. Uma atitude assim gentil tende a destacar o candidato dos demais e faz com que ele seja lembrado com mais facilidade no processo de seleção.

5.12 EMPREGO: você abriu seu pára-quedas

O caminho para se conseguir um emprego parece ser, às vezes, muito longo, mas ele tem um fim.

Após todo o seu esforço você foi recompensado e .... Parabéns, você conseguiu um emprego! Seu pára-quedas abriu, você está legal, navegando, "curtindo a paisagem". Agora, prepare-se para o pouso porque o salto vai acabar.

Todo emprego é temporário. Nunca se esqueça disso. A empregabilidade é construída continuamente, constantemente, e um salto é apenas mais um salto. Vão ocorrer outros, você vai ter que estar preparado, eles vão ser cada vez mais arrojados, mais desafiadores. Você terá de conhecer **sempre** os seus limites, mas terá também de trabalhar arduamente para superá-los e para expandi-los.

O quanto nos colocamos dispostos a novos desafios é o quanto estamos dispostos a crescer. O novo, apesar de assustador, também é hipnótico, atrativo, sedutor. Não há mais a esperança de uma vitória durar para sempre; temos que construir nossas novas vitórias a cada dia. Teremos sempre novos saltos a fazer.

A preparação para os novos saltos será o tema do nosso último capítulo.

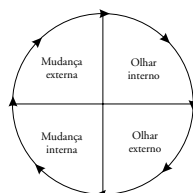
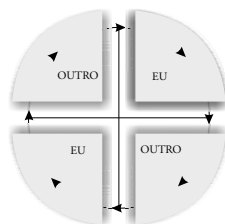
6 Empregos melhores, hoje e sempre

6.1 O pêndulo volta ao seu ponto de origem. O círculo continua a rodar

Em tempos passados, um emprego era para a vida toda. As pessoas sentiam assim e, inclusive, viviam assim. A pessoa entrava em uma empresa talvez no começo de sua vida, e continuava na empresa, às vezes crescendo, às vezes parando em um ponto e se acomodando nele. Assim como o casamento, a união entre um profissional e sua empresa empregadora era para sempre. Eram tempos engessados.

Hoje isso não existe mais. Mesmo dentro de uma mesma empresa, o profissional que não possui mobilidade está fadado à obsolescência e, em última instância, ao desemprego. Não há gordura, não há espaço para manter gente improdutiva ou ineficiente. A turbulência dos tempos atuais faz com que nada seja constante (ou melhor, só a mudança), nada seja nítido e nenhuma previsão de futuro seja totalmente clara. É um tempo cruel.

Vivemos nele, porém, e precisamos estar adaptados a ele. Na verdade, após bem entendido, o conceito de crescimento contínuo não parece tão cruel assim, e é até mesmo estimulante verificar que podemos e devemos estar sempre em busca de novos desafios, sempre aprendendo, sempre mudando e melhorando.

O pêndulo da empregabilidade volta agora ao seu ponto de origem. As oscilações não param, não vão

parar nunca; o círculo continua a rodar. O segredo para viver em tempos de turbulência é viver ininterruptamente no ciclo de aprendizado contínuo, reciclagem, revisão de valores, correção de rotas, realinhamento, e estar com a mente aberta sempre, identificando oportunidades e perigos, decidindo qual o rumo a tomar e agindo em conformidade com sua decisão.

Identificar, decidir, agir.

Você está de volta ao começo. O pêndulo volta para o Eu, e o círculo continua a rodar. O ciclo de crescimento vai iniciar mais uma volta.

Benvindo à vida.

6.2 A turbulência no mercado de trabalho

Em Aeronáutica, **turbulência** é a situação em que bolsas de alta e baixa pressão causam diferenças de densidade na massa de ar, modificando a sustentação da aeronave enquanto trafega por elas. Por isso, todos os solavancos e a indefinição se a aeronave vai "subir" ou "cair" no próximo segundo.

Tempos turbulentos, para nós, correspondem aos tempos em que as verdades são momentâneas, as situações sofrem modificações radicais e sem sentido e, principalmente, imprevisíveis. Devido a essa situação, torna-se difícil ou quase impossível construir cenários futuros confiáveis, prejudicando o planejamento futuro a longo prazo.

Mas isso quer dizer que fica impossível planejar a longo prazo? Não, muito pelo contrário, é nos tempos turbulentos que devemos nos fixar em um Norte seguro para nos auxiliar na tomada de decisões. Esse Norte não pode ser influenciado pelos modismos, por miragens de alta remuneração ou excitação; esse Norte tem de vir de dentro, do nosso interior.

Esse Norte é a nossa Missão de Vida.

6.3 De novo, sua missão

Por favor, reveja o que está escrito como sua missão. Reveja-a sempre, use-a como guia para a tomada de decisões. Pense sempre se um determinado curso de ação está alinhado com sua missão, se você não está, inadvertidamente, desviando-se do que você considera mais certo, mais importante.

A decisão é por fazer ou não um determinado curso? É por enviar um currículo para uma nova empresa? É para responder a algumas perguntas imaginárias em uma entrevista? É para a construção de um cenário futuro e a verificação se você estaria sentindo-se bem nele? Use sua definição de missão, confronte-a com a decisão a ser tomada, a pergunta a ser respondida, o cenário a ser vivido.

As ações táticas e operacionais da vida muitas vezes nos inundam e nos impedem de ver com clareza. Muitas vezes acabamos agindo apenas em reação aos acontecimentos do mundo, não porque não temos planos, mas porque não sobra tempo para agir pro-ativamente em direção a eles, e sim reativamente para não sermos engolidos e levados pela correnteza.

Pois mesmo nas ações reativas podemos direcionar nosso futuro, e transformá-las em ações efetivas para a completude de nossa missão. Para isso basta tomar as decisões e realizar as ações táticas e operacionais sempre com consideração à dimensão estratégica. Esta consideração vem quase que automaticamente se, a cada decisão, lembramo-nos conscientemente da missão, dos valores básicos e dos objetivos de longo prazo. É como um exercício, quanto mais o fazemos mais nos acostumamos e o procedimento se torna fácil, automático.

6.4 De novo, seu alvo

Se considerarmos que a missão e os valores nos orientam e nos colocarmos em situações alternativas (cenários) em que novas oportunidades ou ameaças surgem, o alvo pode mudar bastante. Como manter, então, um alvo definido?

Se você já saltou, se você já saiu do avião, mantenha seu foco no alvo escolhido. Em outras palavras, se você tem feito todos os cursos e preparações profissionalizantes, se você tem acumulado experiências

em uma determinada área de atuação, não é o momento para mudar só porque pintou uma chance ou uma oportunidade de ganho imediato; ou, pelo contrário, só porque parece que em sua área a crise está mais pesada e o emprego não vem.

Por outro lado, se nas badaladas do pêndulo você se sente novamente na preparação, se você está subindo na aeronave e mentalizando o salto, então considere a possibilidade de mudar seu alvo. Lembre-se, você deve estar pensando em médio ou longo prazo.

Esse é o grande lance da mudança de alvo: você não vai ter resultados no curto prazo. A mudança é possível e, muitas vezes, é mesmo benvinda, mas não trará resultados imediatos. Você terá de preparar-se novamente, estudar suas alternativas, passar por todas as badaladas do pêndulo para fazer uma mudança de alvo bem sucedida.

Então quando mudar? Isso é impossível de ser respondido por um livro, porque é uma decisão que caberá a você, só a você, em todos os casos de sua vida, mesmo quando o convite vem de fora de sua empresa, de uma nova empresa procurando te contratá-lo. A decisão de mudar de alvo acabará sendo sua, e quando a decisão for tomada ações deverão segui-la, de forma a readequar você e sua comunicação intra e interpessoal sobre suas habilidades e competências, atuais e futuras, e sobre as suas fraquezas, atuais e futuras.

6.5 A turbulência afetando seus planos

6.5.1 Longo prazo

Finalmente chegamos ao ponto crucial do livro, que é como conseguir e manter sua empregabilidade nos tempos atuais, como montar e executar um plano de carreira de sucesso. A resposta para essa questão, como vimos durante o livro, é bem mais simples do que parece.

Conhecer a si mesmo. Ter um Norte definido e explícito para ajudar na tomada de decisão diária. Saber onde quer chegar e qual o preço que está disposto a pagar. Correr atrás do seu sonho, fazer os cursos, buscar os estágios, aprimorar-se pessoal e profissionalmente; montar e enviar os currículos, fazer as apresentações, as ligações, os contatos; dar a cara a bater, mostrar-se.

Em outras palavras, Identificar; Decidir; Agir.

A turbulência não deve interferir em nossas decisões de longo prazo. Se você passou por todos os ensinamentos desse livro, deverá estar consciente e convencido (a) disso. O longo prazo depende só de nós mesmos, assim nós construímos nosso futuro.

"Só aquele que se conhece é senhor de si." Ronsard (1524-1585) *Discurso* - Instituição para Carlos IX.

" É preciso conhecer-se a si mesmo; ainda que isso não sirva para achar a verdade, serve pelo menos para regular a própria vida, e não há nada mais justo." Pascal (1623-1662) *Pensamentos*.

6.5.2 Curto e médio prazos

E as decisões diárias? Como podemos decidir entre um curso e outro, entre mudar ou não de cidade, de país, de área de atuação, se surgir uma oportunidade?

É nessas questões que a turbulência, realmente, gera toda a incerteza e a angústia, afetando cada uma das pequenas decisões do nosso dia-a-dia, decisões que podem nos levar cada vez mais longe do nosso futuro projetado, dos nossos objetivos a longo prazo, da nossa missão.

Não há resposta fácil para como comportar-se nessas decisões. Não há atalhos. Não existe – e nunca existirá – nenhuma ferramenta capaz de eliminar a incerteza, o risco de uma decisão errada, e de garantir o sucesso.

A metodologia e os procedimentos descritos nesse livro servem, isso sim, para construir uma visão mais ampla e clara do que cada decisão coloca em jogo; serve para, muitas vezes, separar o joio do trigo, mostrar que algumas conseqüências de decisões são irrelevantes, enquanto outras são cruciais; servem para dar apoio às suas decisões, mas não para decidir por você.

Nessas decisões a intuição sempre vai ter um papel importante, e se você tiver uma visão bem clara da sua missão e valores, a intuição vai ficar muito mais apurada. Você poderá intuir, sentir a resposta que gostaria de dar a uma determinada situação e testar mentalmente se a intuição está indo ao encontro de sua missão, ou se estão indo uma para um lado, outra para outro.

6.5.3 Decisões, decisões, decisões...

Não tema suas decisões. Analise cada ação, pese suas opções, use os ensinamentos desse livro e de outros, e tome suas decisões. Erre, às vezes; não tenha medo de errar.

"Os erros de grandes homens... são mais fecundos que as verdades dos pequenos." Nietzsche (1844-1900) Citado em *Crítica da Religião e da Filosofia de* Walter Kanfam (*apud* Paulo Rónai).

Mais vale um erro bem intencionado do que a inação eterna.

Você verá que, estando munido das informações de suas análises, tanto internas quanto externas, e mais das ferramentas de apoio à decisão, as decisões serão menos difíceis e as correções, para o caso de uma decisão errada, mais fáceis de decidir e implementar.

Imagine, agora, o caso de uma pessoa que toma todas as suas decisões só na intuição, só "no chute". É fácil verificar que você está, agora, em uma situação bem mais confortável.

Existem momentos, porém, em que piscar significa dançar. Se você perdeu seu pára-quedas principal, não faça brincadeiras com o seu reserva. Para esses momentos, a única regra é: treine. Pode ser para uma entrevista, uma reunião da diretoria, uma coletiva de imprensa, qualquer situação em que você tenha de sacar suas armas sem possibilidade de uma segunda chance: treine. Mentalize, crie cenários alternativos, pense em quais vão ser suas decisões, reflita sobre elas anteriormente, pois no meio do fogo você não vai poder fazer isso.

Assim suas decisões têm todas as chances de estar, sempre, alinhadas com o resto de você.

6.6 Conclusões: o pára-quedismo e o momento para cada coisa

"O homem que não comete erros geralmente não faz nada." Edvard John Phelps (1822-1900) *Discurso em Mansion House* - 24-1-1899 (*apud* Paulo Rónai).

Ao concluir a leitura deste trabalho, esperamos que você tenha bem claro em sua mente quais foram os objetivos atingidos. Esperamos, também, que tenha sido divertido e agradável passar pelas diversas badaladas do pêndulo conosco, e que o procedimento se torne uma constante para você, em um processo de melhoria contínua.

Esse livro pode ser útil para pessoas em praticamente qualquer estágio de suas vidas, porém tem como foco a pessoa que

está iniciando ou re-iniciando sua vida acadêmica e profissional e que, muitas vezes, ainda não tem consciência do mundo que acabou de ficar para trás, seja a infância, a adolescência ou o último emprego da carreira antiga.

O planejamento de vida é fundamental para nos definirmos como seres humanos completos. É a abstração das nossas situações reais e a projeção dos futuros esperados que nos diferencia de todas as outras espécies de animais. É o que nos permite mudar o mundo de forma consciente.

Além do planejamento, há também o entendimento de que podemos e devemos agir de forma calculada em quase todos os momento de nossas vidas e que, com o treinamento adequado e disciplinado, podemos sair das situações mais difíceis, bastando para isso prestar atenção nas oscilações do pêndulo e lembrar da máxima do paraquedismo:

Identificar – Decidir – Agir.

No mais, como tudo na vida, esteja preparado e...

BOA SORTE!